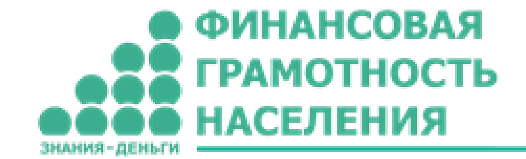


Программа Министерства финансов Калининградской области «Повышение уровня финансовой грамотности жителей Калининградской области»

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

в повседневной жизни

Учебное пособие

Под редакцией д. э. н., проф. А. Г. Мнацаканяна

Калининград
2018

УДК 330.567.28

Рецензенты:
доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой государственных и муниципальных финансов ФГБОУ ВО СПбГЭУ
Н. Г. Иванова,
доктор экономических наук, профессор, председатель Контрольно-счетной палаты Калининградской области
Л. И. Сергеев

Авторы:
К. А. Евстафьев, Н. А. Балыбердина, И. В. Васильев, В. И. Кузин, Е. А. Мишуровская, В. В. Мосейко, А. Г. Мнацаканян
Под редакцией д. э. н., проф. А. Г. Мнацаканяна

Финансовая грамотность в повседневной жизни: учебное пособие / К. А. Евстафьев, Н. А. Балыбердина, И. В. Васильев, В. И. Кузин, Е. А. Мишуровская, В. В. Мосейко, А. Г. Мнацаканян; под ред. А. Г. Мнацаканяна. – Калининград: Изд-во ФГБОУ ВО «КГТУ», 2018. – 147 с.

В основе учебного пособия, ориентированного на самый широкий круг читателей, лежит шестилетний опыт работы коллектива Калининградского государственного технического университета в реализации программ повышения финансовой грамотности населения. Авторы ставили целью доступно обсудить актуальные финансовые вопросы, с которыми сталкивается каждый человек. Все темы – от сбережения и взятия кредитов до налогообложения и пенсионного обеспечения – объединены общим подходом: необходимостью долгосрочного финансового планирования. В небольшой по объему книге, к тому же рассчитанной на массовую аудиторию, невозможно рассмотреть все многочисленные тонкости финансовой системы. Поэтому изложение материала, скорее, соответствует известному афоризму: знание некоторых принципов легко возмещает незнание многих фактов.

Учебное пособие подготовлено в рамках реализации программы Министерства финансов Калининградской области «Повышение уровня финансовой грамотности жителей Калининградской области».

ISBN 978-5-94826-497-4

УДК 330.567.28

СОДЕРЖАНИЕ



ЭТО УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ подготовлено коллективом авторов Института отраслевой экономики и управления Калининградского государственного технического университета. Издание сборника является частью большой и кропотливой работы по формированию относительного нового направления российской финансовой науки – управления личными финансами. Два учебных пособия, изданных КГТУ, «Личные финансы» и «Финансовая грамотность для соотечественников» увидели свет в 2016 году. Материал, предложенный читателю в новом издании, освещает основные вопросы управления личными финансами.

Авторы этой книги стараются найти баланс между сложными концепциями экономики, финансов и кредита и практическими рекомендациями по управлению финансами на уровне домохозяйства, в обычной семье. Последовательно, шаг за шагом авторы раскрывают прикладные аспекты фундаментальных финансовых идей. Они учат читателя мыслить в категориях финансов, кредита, страхования, налогов, риска, соизмерения и сравнения дохода.

Данное учебное пособие – это не просто сборник полезной информации и советов. Заинтересованного читателя эта работа заставит задуматься, поможет сформировать системный взгляд на важнейшие аспекты нашей жизни. Финансово-экономические проблемы изложены доступно и ясно, с использованием графики, приближенно к знакомым каждому из нас жизненным ситуациям.

Особую значимость издание данной работы приобретает сейчас, в период, когда в нашей стране финансово-кредитные организации стали массово использовать информационные технологии при предоставлении финансовых услуг, в условиях роста активности граждан на рынке финансовых услуг.

Губернатор Калининградской области,
кандидат экономических наук

А. А. Алиханов

Раздел 1 ЛИЧНОЕ ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

1.1 Для чего нужно финансовое планирование?

Финансы и деньги: в чем разница

– Итак, вы не вполне довольны своим финансовым положением...

– ?

Не нужно быть ясновидящим, чтобы сделать такое утверждение. Во-первых, людям всегда свойственно хотеть лучшего (или еще лучшего, иногда – самого-самого лучшего). А значит, будут поводы для недовольства: «кому щи пустые, кому жемчуг мелкий». Во-вторых, если ваше финансовое положение вас устраивает настолько, что вы не хотите его улучшить, эту книгу вы бы не открыли.

А что мы понимаем под понятием «финансовое положение»? И что означает само слово «финансы»?

Кто-то скажет: ну как же, финансы – это деньги. Если вы тоже так считаете, ответьте: какие деньги? Те, что у вас в кошельке или доступны по карте? А те деньги, которые вы получите в следующую зарплату или же до конца года, тоже учитываются? Хорошо, предположим. Но вы уверены, что получите именно такую сумму? Ведь возможны разные варианты: переход на новую работу, потеря работы, просто изменение размера оплаты труда. И все это зависит не только от вас: получение установленной суммы денег за определенный период обусловлено наличием отношений между вами и другими участниками: работодателем, банком, даже органами власти.

Далее. Пусть все же вы достаточно уверенно рассчитываете на получение известной суммы за известное время – ваших будущих средств. Только можно ли утверждать, что эти средства ваши?

Давайте подумаем. Средства могут считаться «своими» в том случае, если вы можете самостоятельно принимать решение об их расходовании – сколько и на что. Свободны ли вы в принятии решения об оплате жилья и коммунальных услуг, связи, погашении взятого кредита? По-видимому, часть денег, которые вы рассчитываете получить, изначально не может считаться полностью вашей. Необходимость ее расходования на конкретные цели уже строго установлена наличием тех же отношений – но в них вы уже выступаете не в качестве получателя денег, а в качестве плательщика (и эти отношения закреплены официально).

Более того. Даже при решении бытовых вопросов мы не можем быть полностью свободными в распоряжении средствами. Что вы сделаете, если у вас перегорит лампочка или сломается холодильник? Конечно, не будете строгать лучину или переходить на консервы. Опять мы говорим о возникновении отношений – на этот раз между вами и продавцами или сервисными службами, и отношения выстраиваются на платной основе.

Мы уже несколько раз употребили слово «отношения». Это не случайно. Если *деньги – это исключительный актив, служащий всеобщим эквивалентом*, то Большой энциклопедический словарь дает короткое, но емкое определение финансов. Видно, что финансы и деньги – понятия различные.

Пусть вас не пугает слово «фонд». Будем его понимать не как сложный и запутанный механизм управления многомиллионными капиталами, а как планируемую сумму денег, выделяемую на определенный период для использования на конкретные цели. Таким образом, в понятии «финансы» заключен следующий смысл:

> „Финансы – совокупность экономических отношений в процессе создания и использования фондов денежных средств”
>
> Большой энциклопедический словарь

1 **Планирование**. Практической формой финансов выступает *бюджет* – свод доходов и расходов на определенный период. Если для государственного, регионального и муниципального бюджета этот срок определен в 3 года (текущий и два плановых), то для бюджета личного определяем его мы сами, привязывая его к достижению какой-либо цели (покупка желаемой вещи, отпуск, получение образования или формирование накоплений).

2 Когда мы говорим о создании фондов, то подразумеваем **распределение** на всех уровнях. Это важнейшая функция финансов. Если в масштабе страны средства перераспределяются от налогоплательщиков к бюджетникам и пенсионерам, распределяются по направлениям основных функций государства (образование, здравоохранение, социальная политика, безопасность и т. д.), то на уровне семьи доходы перераспределяются между работающими и иждивенцами и направляются на различные статьи расходов: обязательные платежи, питание, образование, отдых, накопление.

Давайте представим (помечтаем), что в какой-то прекрасный момент «упала с неба» достаточно крупная сумма. Как ею распорядиться? Можно положить ее в банк до лучших времен, можно погасить существующие долги (например, досрочно закрыть кредит). А можно исполнить ранее неосуществимую мечту – купить золотое украшение или престижный смартфон. Каждый человек сам принимает решения, но нужно понять: последний случай к финансам не имеет отношения. Деньги пришли – деньги ушли, планирования и распределения не произошло, а эмоциональная радость от покупки – категория нефинансовая, так как

3 финансам свойственна **денежная форма**. В финансовом планировании участвуют либо деньги, либо имущество, которое можно быстро в них превратить. Это имущество носит название *активов*, и мы поговорим о них ниже.

Бюджет: доходы, расходы…

Что еще?

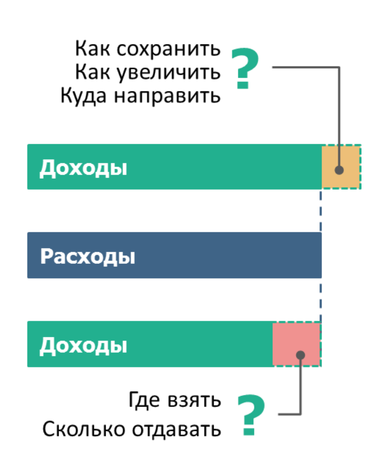


Рисунок 1
Соотношение доходов и расходов на самом деле выглядит так

Итак, формой финансового планирования является бюджет. Личный (семейный) бюджет не обязательно имеет форму документа – он может существовать «в голове». Но в любом случае бюджет включает план доходов и расходов (мы будем пользоваться максимально упрощенной схемой, понимая под доходами все денежные поступления, а под расходами – все безвозвратные выплаты. В действительности эти категории несколько сложнее). Как вы отнесетесь к утверждению «бюджет должен быть сбалансированным»?

Если вы считаете, что это совершенно справедливое и даже необходимое условие (в каждом из нас сидит маленький бухгалтер), то неизбежен следующий вывод: расходы всегда должны быть равны доходам. И именно такой вывод ставит крест на финансовом планировании. Равенство доходов и расходов означает «получил – потратил», или жизнь «от зарплаты до зарплаты». В этом случае не приходится говорить о достижении долгосрочных целей. В чем же ошибка?

В действительности именно неравенство доходов и расходов и является сущностью финансов. Мы не зря отметили, что наша модель сильно упрощена. Ведь для бухгалтера предприятия существует еще прибыль или убыток, а для финансиста – дефицит и профицит. На одном этапе расходы могут превышать доходы, на другом – наоборот. Вернемся к сломанному холодильнику. Если необходимо купить новый, то есть два варианта: или сделать это за счет накоплений (а чтобы они имелись, нужно, чтобы ранее доходы превышали расходы), или оплатить чужими средствами (за счет кредита или займа) – тогда расходы явно превысят наши собственные доходы.

Как раз наличие дефицита или профицита ставит перед нами чисто финансовые вопросы. Если доходы превышают расходы, необходимо обеспечить сохранение и даже увеличение излишка: возникает задача использования финансовых продуктов – от банковских депозитов до ценных бумаг, паевых фондов и структурных нот (не беспокойтесь, все эти термины будут разъяснены в разделе 4). Выбор оптимального способа размещения с учетом возможных рисков – ключевая задача управления личными финансами. Если же в какой-то момент расход не может быть произведен за счет текущих доходов и накоплений (ипотека – наиболее характерный пример), речь будет идти о наиболее выгодном (точнее, наименее невыгодном) способе привлечения средств – а для этого необходимо не только знать «подводные камни» кредитования, но и в полной мере учесть возможные риски, связанные с изменением ситуации в будущем. Все названные действия – это полноценное финансовое планирование, для которого необходимы как знания, так и навыки.

Что мешает?

Казалось бы, все изложенное не должно вызвать возражений. Однако рациональное финансовое поведение встречается весьма редко. Остается распространенной модель поведения, когда финансовое планирование просто считается излишним. Отношение к нему характеризуется фразами «при такой зарплате дай бог дожить до следующей», «сначала нужно взять все возможное, а там посмотрим». При этом интуитивно обходятся и загоняются вглубь сознания «проклятые» вопросы:

- что будет, если меня уволят?
- что будет в случае серьезной болезни?
- что будет, если серьезно пострадает жилище?
- как я буду жить на пенсии?

Рисунок 2
Во времена социализма было сделано все, чтобы искоренить частную инициативу и предпринимательство

На эти вопросы часто можно услышать «государство должно обеспечить». *Патернализм*, или уверенность в ответственности власти за свое благополучие – это неискоренимая «детская болезнь» нашего общества. Детская не в смысле молодости рыночных отношений в современной России (с 1990-х годов), а в смысле отношения к самому себе как к ребенку, который с радостью признает свое подчинение взрослому, передавая ему ответственность и требуя защиты.

Стоит согласиться, что наш патернализм имеет глубокие корни. Начиная с эпохи русских князей и царей (которые могли как пожаловать своим соратникам-боярам вотчины, так и отобрать их), крепостной зависимости, сельской общины и патриархальной семьи и заканчивая 70 годами социализма, искореняющего частную собственность и инициативу.

Впитавшие этот социально-культурный контекст люди (и зачастую весьма молодые) не могут или не хотят понять того, что в сегодняшней жизни государство не имеет не просто желания или возможностей, но часто и юридических оснований вмешиваться во взаимоотношения людей и коммерческих организаций, принимать на себя частные риски. Поэтому важнейшим элементом финансовой грамотности является умение осознавать размер личной ответственности за свое имущество и действия с ним, понимание, что в большинстве ситуаций мы и коммерческое предприятие выступаем как равные самостоятельные стороны. С другой стороны, необходимо знать собственные права и роль государства в их защите. Вопросы нормативного регулирования в области сохранения вкладов, гарантирования пенсионных накоплений, обеспечения интересов заемщиков и защиты прав потребителей очень важны и рассмотрены в последующих разделах книги.

И не только личные

Если мы коснулись государственной политики, следует отметить значение для нее наших личных финансов (называемых по-научному «финансами домохозяйств»). Этого понятия вы не найдете в советских учебниках. В ту эпоху торжествующего патернализма считалось, что финансы могут быть

только общественными (по сути государственными), а населению предлагалось только «хранить деньги в сберегательной кассе» – кстати, печальный результат этого известен (потеря вкладов в 1991 году). Сегодня же никто не оспаривает роль финансов домохозяйств в национальной экономике. Достаточно сказать, что средства населения в российских банках на начало 2018 года составили 26 трлн рублей[1] (а это 28% от внутреннего валового продукта – ВВП, то есть годового оборота экономики. Столько же средств находится на всех банковских счетах предприятий и организаций). Объем кредитов, предоставленных физическим лицам, составил за это время 12 трлн рублей (13% ВВП). Понятно, что эти кредитные средства не хранятся «под подушкой», а немедленно после получения расходуются на приобретение товаров (развитие розничной торговли), автомобилей и недвижимости (развитие промышленности, строительства и производства стройматериалов). Грамотное управление личными средствами и обеспечение их сохранности становится фактором экономической стабильности. Поэтому повышение финансовой грамотности населения является важной государственной задачей. Долгосрочные программы разрабатываются и реализуются Правительством России, Центральным Банком и региональными органами власти.

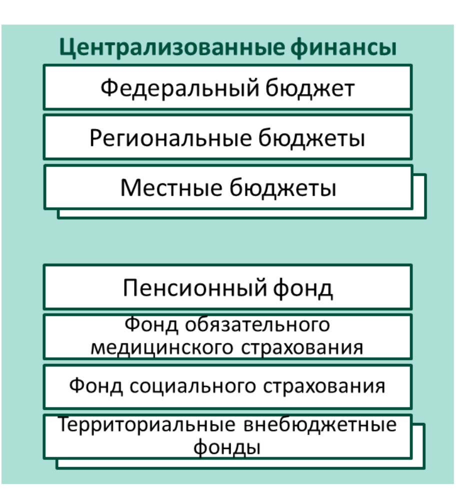




Рисунок 3

Место личных финансов в общей финансовой системе. Денежные потоки проходят между всеми ее элементами, и каждый из них можно связать с домохозяйством: получение зарплат и пенсий, уплата налогов, хранение средств в банках и получение кредитов, покупка товаров, валюты, оплата и получение страховок

Плюс информатизация!

Финансовая грамотность сегодня неотделима от грамотности информационной. Все больший объем финансовых операций осуществляется дистанционно. Уже сегодня многие банки предлагают не только осуществление платежей через личный кабинет, но и открытие срочных вкладов онлайн (при этом ставка часто превышает ставку по вкладам, открываемым лично в офисе банка), оформление кредита прямо за экраном компьютера. Несомненно, возможность получения финансовых услуг непосредственно дома или с рабочего места очень удобна. Но такое удобство имеет и обратную сторону: кажущаяся простота («в несколько кликов», как говорит реклама) может спровоцировать недостаточно обдуманное действие. Если раньше мы говорили о «спонтанных покупках» в супермаркетах, то сегодня есть риск «спонтанных финансовых операций», несущих куда более значительный риск. Возможность неограниченного получения информации из Сети оборачивается информационным недостатком: становится все труднее выделить действительно надежную и полезную информацию из лавины рекламной, недостоверной или просто недобросовестной. Если вы лично открываете вклад в офисе известного вам банка, то каждый пункт отпечатанного на бумаге договора можно обсудить с менеджером, да и сама законность

[1] Обзор банковского сектора Российской Федерации.– №184, январь 2018 г. / Банк России.– https://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_184.pdf

такой операции не вызывает сомнений. Онлайн-операции предполагают, что пользователь самостоятельно найдет необходимую информацию, проанализирует ее, сравнив с другими предложениями и не оставив для себя ни один важный вопрос невыясненным. Это же, только в значительно большей степени, относится к получению онлайн-займов и кредитов, инвестиций в финансовые инструменты. Сможем ли мы оценить надежность и добросовестность предложения, на которое мы перешли по рекламному баннеру? От кого оно на самом деле исходит? Идет ли речь о полноценной финансовой услуге или под ее видом нам предлагается что-то другое? Вопросы оценки добросовестности финансовых предложений будут рассмотрены в разделе 5.

1.2 Целеполагание

Цели: такие одинаковые и такие разные

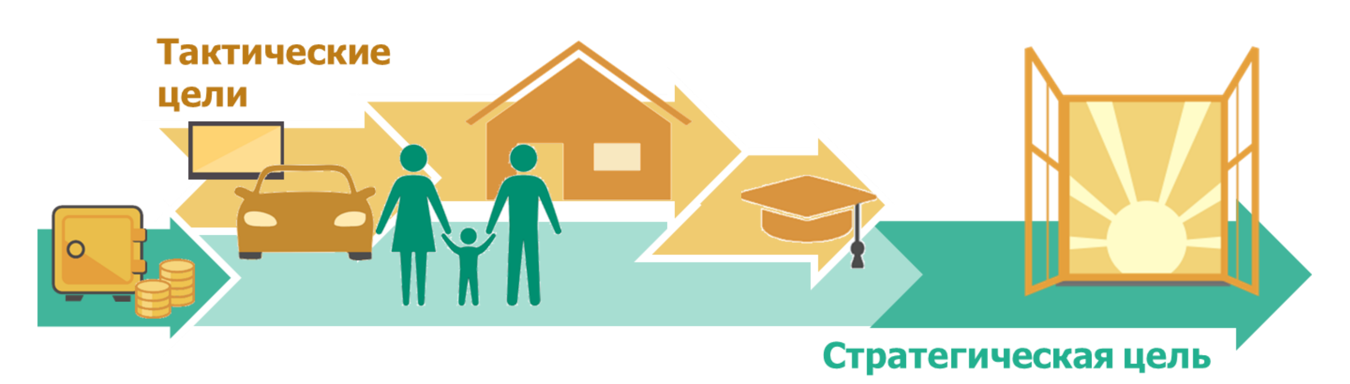
Мы уже выяснили, что управление личными финансами неразрывно связано с достижением определенной цели. Как же подходить к выбору цели? Вопрос этот не такой ясный, как может показаться.

Спросите себя (или своего собеседника): как бы вы представили в идеале свое финансовое положение? Видимо, ответы будут сходными: крупная сумма в банке, высокий постоянный доход, наличие хорошего жилья, автомобиля и других материальных ценностей, возможность путешествовать, не думая о расходах. Можно ли это назвать финансовой целью? Пока нет. Переложение идеала на практический язык связано с наличием нескольких факторов.

Первый фактор – в какой мере наш идеал реализуем? Любая золушка мечтает стать принцессой, но каковы у каждой шансы? Если бы всякая идеальная цель была достижима, мы жили бы в окружении одних принцесс.

Поэтому **второй фактор** – готовы ли мы прикладывать усилия (и не однажды, а постоянно в течение длительного времени) для достижения цели? Конечно, это зависит от личных качеств человека, но важно, чтобы она была эмоционально окрашена (специалисты даже употребляют термин «эмоциональная цель»). Дело в том, что длительное движение к цели без постоянного чувства удовлетворения от очередного шага психологически очень сложно. Если приближение к цели не будет вызывать положительных эмоций, то ее достижение будет под постоянной угрозой: необходимость самоконтроля требует эмоционального вознаграждения, и если его не получать от достигнутого (пусть промежуточного) результата, велик риск срыва.

Рисунок 4 Примеры последовательности достижения целей на этапах жизненного цикла. Реализация тактических целей способствует достижению стратегической цели



Третий фактор – умение начать с малого. Известен афоризм Генри Форда: *«Никакое дело не покажется невыполнимым, если разбить его на мелкие части».* Так же достижение идеальной, или стратегической, цели сопряжено с достижением целей тактических. Они соответствуют жизненному циклу: юность (получение образования, приобретение и укрепление социального статуса) – молодая семья (решение жилищных и материальных проблем, воспитание детей) – зрелость (укрепление материальной базы, инвестирование, в том числе в образование детей) –

пенсия. На каждом этапе жизненного цикла потребуется достижение одной или нескольких целей, но итогом должно стать достижение цели стратегической: возможности благополучного существования после окончания трудовой деятельности. Благополучие – это не возможность позволить себе все, а сохранение сформировавшегося на предыдущих этапах уровня потребления и защищенность во время неблагоприятных ситуаций (не будем обольщаться, утраты в течение жизни неизбежны).

Рисунок 5
Финансовая стратегия станет средством достижения цели тогда, когда в нее включены все компоненты: формулировка цели, сроки и средства ее достижения, оценка рисков



Наконец, **четвертый** и решающий фактор – понимание всех элементов финансовой стратегии. Основным элементом, конечно, является сама цель, но ее достижение невозможно без осознания остальных: во-первых, срока, а во-вторых, средств достижения цели.

Риски и подмены

По-видимому, многие согласятся с тем, что иметь миллион рублей – вполне хорошая цель. Но каков срок ее достижения? Именно от него будут зависеть используемые средства. Если определен срок 10 лет, средства стандартны: откладывать по 8–9 тысяч рублей в месяц. Но если определен срок в 1 или 2 года? Накапливать ежемесячно 50–100 тысяч не позволяет доход. Покупать в течение этого времени лотерейные билеты? Или откликнуться на рекламу «доход до 100% в месяц»? Кстати, расчеты показывают, что, имея в качестве стартового капитала 50 тысяч рублей, превратить их в миллион можно за 2 года, имея месячный доход не в 100, а «только» в 13%. Стоит попробовать?

Правильно ответить на этот вопрос сложно, если упустить из виду важнейший элемент финансовой стратегии – учет рисков. Но можно ли их правильно учитывать, не имея специального финансового образования?

Оказывается, можно. В этом помогает одно из основных правил финансов, которое гласит: доходность прямо связана с риском или, проще, чем больше мы хотим получить, тем больше шансов потерять.

Посчитаем: превращение 50 тысяч в миллион – это получение выигрыша, в 19 раз превышающего первоначальную ставку. Все равно, что играть в орла и решку: при выпадении орла монета достается вам, при решке вы ее теряете. Какова вероятность выпадения подряд 19 орлов? 0,0002 процента! Все остальное – ваш риск (и это при условии, что с вами играют честно, и решка не выбита на обеих сторонах монеты).

Рисунок 6
Чтобы увеличить свои средства в 20 раз, нужно «всего лишь» 19 раз подряд угадать: орел или решка



Необходимость формулировки цели заключается еще и в том, что если вы сами не сделаете это грамотно и ответственно, за вас это постараются сделать другие. Подмена и навязывание цели происходят постоянно, особенно в рекламе финансовых продуктов. Вспомните: осуществите свою заветную мечту! любой товар в кредит без переплаты! получайте 10000 долларов ежемесячно! зарабатывайте на финансовых рынках! – такие приемы воздействуют на людей, не имеющих собственной осознанной финансовой стратегии, и приводят к потерям.

С чего начать

При всем возможном многообразии тактических целей все эксперты единогласно сходятся на том, что самой первой из них должно стать формирование резервного фонда, часто называемого «подушкой безопасности».

Основное назначение подушки безопасности – быть источником существования при прекращении получения стабильного дохода. Причины этого могут быть различными: увольнение, задержка заработной платы, неоплачиваемый больничный. Размер «подушки» не может быть выражен конкретной суммой для всех (например, привязанной к прожиточному минимуму). Он должен соответствовать величине месячного дохода (точнее, уровню потребления) каждой семьи – минимально за 3 месяца, оптимально – за полгода. Соответствие резервного фонда сложившемуся уровню потребления очень важно: сложная жизненная ситуация сама по себе порождает значительный стресс, а необходимость отказа от привычного и комфортного уровня жизни серьезно его усугубляет. Во время решения проблем (надеемся, полугода для этого хватит) необходимость заботы о «хлебе насущном» сильно снижает шансы. Например, легко представить разницу в отношении работодателя к аккуратному, уверенному и знающему себе цену человеку – возможно, даже успевшему в это время повысить свою квалификацию (чего раньше не позволяла постоянная занятость) и претенденту, готовому на любые условия, лишь бы получить, наконец, возможность как-то обеспечить семью.

Еще один плюс в формировании подушки безопасности – укрепление финансовой дисциплины. Если первая цель успешно достигнута (а на это потребуется от 2 до 5 лет при накоплении 20–10% дохода), то останавливаться на этом не следует: теперь мы готовы не только к сохранению накоплений, но и к их увеличению, то есть инвестированию. Возможности инвестирования и особенности финансовых продуктов, а также устанавливаемые государством льготы для частных инвесторов описаны в разделе 4.

Эксперты рекомендуют

Наконец, вспомним несколько традиционных рекомендаций по первоначальному накоплению.

1. Откладывание 10% от полученного дохода очень слабо сказывается на уровне потребления. Если вы не из тех людей, которые, получив зарплату, считают, что это повод наконец порадовать себя и домашних подарками и деликатесами, видимо, необходимые сбережения вами уже накоплены. Другим же предложим задать себе вопрос: не тратятся ли эти 10% в несколько дней на приятные, но отнюдь не необходимые вещи? Если вы хотите сократить срок накопления полугодового дохода до 2,5 лет, придется откладывать 20% – это потребует гораздо большего самообладания.

2. Откладывать деньги сразу после получения. Если вы думаете, что, сэкономив в течение месяца, отложите остаток – не надейтесь, остатка не будет.

3. Использовать не копилку, а отдельный банковский счет с начислением процентов и без возможности свободного снятия части средств. Тогда досрочно можно будет получить только весь вклад, потеряв накопленные

проценты. Это серьезный повод задуматься, перед тем как раскупорить кубышку. Конечно, начисленные проценты вы не будете тратить – они должны регулярно увеличивать сумму на счете (капитализироваться – об этом более подробно сказано в разделе 2).

4 Самое главное – процесс накопления не должен создавать психологических, а тем более физических неудобств. Сохранение комфорта – необходимое условие долгосрочного накопления. Пусть неуклонное приближение к поставленной цели приносит только положительные эмоции.

Еще одно замечание. Очень часто можно услышать, что при небольшом доходе накопление и формирование подушки безопасности невозможно. Напомним снова: откладывание 10% дохода очень незначительно отражается на уровне потребления, а перспектива остаться без работы и без денег одинаково пугающа при любом уровне дохода. Вспомним, как героиня известного рассказа А. Конан Дойла «Медные буки» рассказывала Шерлоку Холмсу о своем финансовом положении:

«*Я осталась без работы. Я давала объявления, сама ходила по объявлениям, но все безуспешно. Наконец та небольшая сумма денег, что мне удалось скопить, начала иссякать, и я просто ума не приложу, что делать*».

Замечательно, что наличие сбережений на черный день простая гувернантка рассматривает как нечто само собой разумеющееся.

1.3 Собственные и заемные средства

Когда кредит оправдан?

НА ОПРЕДЕЛЕННОМ ЭТАПЕ жизненного цикла для достижения тактических целей могут использоваться заемные средства. Действительно, если для получения более высокооплачиваемой работы требуется наличие собственного автомобиля, или его использование оправдано экономически (например, работа на предприятии за городом), целесообразно купить машину немедленно, а не копить средства несколько лет. Решение жилищного вопроса также может оказаться возможным только при использовании долгосрочной ипотеки. Давайте рассмотрим несколько случаев, и попробуйте сами ответить на вопрос: в каких случаях взятие кредита оправдано, а в каких нет?

Необходимые покупки

ЕЩЕ РАЗ вспомним наш сломанный холодильник. Неожиданно (а иногда и ожидаемо) может сломаться любая техника – от мобильного телефона до автомобиля. При отсутствии средств, конечно, ремонт или приобретение новой вещи потребует взятия потребительского кредита (в салонах связи или сетевых магазинах вам обязательно предложат немедленно его оформить). Казалось бы, использование кредита в этом случае рационально. Однако есть некоторые тонкости.

Каждый может посчитать стоимость используемых бытовых устройств и приблизительный срок их службы. Бухгалтеры предприятий каждый месяц начисляют так называемую амортизацию оборудования – снижение ее стоимости в результате эксплуатации, а фактически – сумму средств, необходимую для замены оборудования новым. Нам ничего не мешает провести такой же расчет: если, например, стоимость нашей техники составляет 200 тысяч рублей, а средний срок службы мы оценили в 10 лет, не рациональнее было бы создать фонд ремонта и замены нашей техники, откладывая каждый месяц (200 000 рублей : 10 лет : 12 месяцев) = примерно полторы тысячи рублей. Впрочем, кому-то такое поведение покажется излишне педантичным. Возможно, но просто имейте в виду, что техника рано или поздно все же сломается, а кредиты, которые вам

предлагаются в торговых центрах, при всей своей внешней привлекательности имеют реальную стоимость около 30% годовых[2]. Таким образом, отдавать придется больше, чем вы заранее откладывали бы на ремонт (а держа эти средства в банке, еще и получали бы какой-то процент).

Кредит на исполнение желаний

МЫ НЕ ЗРЯ упомянули, что при отсутствии реальной, финансово обоснованной цели (помните: срок – средства – риски?) реклама подменяет ее целью эмоциональной. Не зря слово «мечта» – эмоциональный возбудитель – так часто используется в рекламе кредитов. Как к этому относиться? Реклама строит эмоциональную цепочку: «хочу – получу – реализую мечту», а по сути, значительно повышу уровень своего потребления (ведь мы же этого достойны?..).

Разумеется, в рекламе не упоминается о том, что кредит нужно будет отдавать, да еще и с очень существенными процентами (ознакомившись с разделом 4, вы поймете, почему не может быть выгодным кредит, выданный за 5 минут по первому заявлению). За счет чего же отдавать? Ваша мечта сбылась, денег как не было, так и нет, значит, придется существенно сокращать свой уровень потребления. Подождите! Нам же говорили: «наконец-то позвольте себе», а в результате вышло все наоборот? Вот мы и получили результат подмены финансовой цели эмоциональной. Кто-то с этим справится и заречется в следующий раз покупать удовольствия в долг, а кто-то, войдя во вкус, погасит долг за счет нового кредита, более крупного, затем – еще, затем… Эта классическая ситуация называется «кредитная ловушка», и выход из нее, как правило, – потеря всего (не надейтесь, кредиторы от должника не отстанут).

Рисунок 7
Обратите внимание, как часто слово «мечта» применяется в рекламе кредитов. С точки зрения управления личными финансами – это типичный пример подмены цели



Сложная финансовая ситуация

МЫ НАДЕЕМСЯ, что вы уже поняли высказанную ранее мысль: начинать финансовое планирование, когда гром уже грянул, бессмысленно. Если вы не создали свою денежную подушку безопасности, рассчитывать на финансовые институты поздно – взятие кредитов или, еще хуже, займов под 2% в день – это прямой и короткий путь к той же кредитной ловушке. В этой ситуации рассчитывать можно только на себя, родственников или верных друзей (то есть на личные, а не финансовые отношения).

[2] Среднерыночные значения полной стоимости потребительских кредитов (займов) / Банк России – https://www.cbr.ru/analytics/consumer_lending/table/16112017_ko.pdf

Лечение

При проведении занятий по финансовой грамотности в ответ на вопрос «когда же можно использовать кредит?» мы часто слышали ответ: при необходимости дорогого лечения. Ситуация действительно драматичная. Когда опасность угрожает нам или родным, финансовые отношения переплетаются с моральными. К сожалению, нравственная категория для финансов совершенно чужда («ничего личного, просто бизнес»). Еще раз приходится напомнить: финансовое планирование начинается заранее, до наступления критической ситуации. Никакой банк не выдаст кредит для сложного лечения заемщика. Просто банкиры умеют оценивать собственные риски: неблагоприятный исход лечения (в отличие от вас они будут в первую очередь предполагать пессимистический вариант) или длительная нетрудоспособность при восстановлении резко снижают шансы на возврат выданного кредита. Финансовые инструменты для таких случаев существуют, и они вам хорошо известны – это страхование. Но задумываться о нем нужно до появления болезни: страховка больного или невозможна, или крайне дорога – страховые компании тоже умеют рассчитывать риски.

Ремонт квартиры

Этот вопрос тоже порождает оживленные дискуссии на занятиях. Многое зависит от объема и цели ремонта. В одном случае обосновывается ремонт в квартире, которую предполагается сдавать. Тогда мы можем говорить о повышении качества имущества, которое должно приносить соответствующий доход (такое имущество называются активом, и мы рассмотрим этот вопрос на следующей странице). В другом случае, когда ставится вопрос о вложениях, которые могут сократить расходы в будущем (например, переход на газовое отопление вместо центрального), требуется точный расчет. Наконец, третий случай – создание «дома мечты» (а реализацию мечты в кредит мы уже рассмотрели) и последний – стандартный ремонт, о котором можно сказать все то же, что и о замене сломавшейся техники. В любом случае хочется напомнить о важнейшей названной нами и часто забываемой составляющей финансового планирования – учете рисков. Вспомните афоризм: «ремонт нельзя закончить, его можно только прекратить».

Создание бизнеса

Многие молодые люди хотят открыть собственное дело. Как обычно, вопрос упирается в начальный капитал. Получение банковского кредита не имеющим опыта молодым предпринимателем практически невозможно, а реклама предлагает потребительские кредиты в миллион рублей и даже больше. Казалось бы, это реальный шанс для начала преуспевания? Совсем не так. Прежде всего, еще раз вспомним про заключительный элемент финансовой стратегии – оценку рисков. Коммерческий риск значительно выше, чем обычный риск потери работы или здоровья (Интернет подсказывает, что 90% начинающих предпринимателей разоряются в течение года). Независимо от коммерческого результата, кредит будет возвращать индивидуальный заемщик, причем возврат начнется уже со следующего месяца после получения, когда бизнес еще не заработал. Между прочим, в законодательстве установлено, что потребительский кредит выдается на цели, не связанные с предпринимательской деятельностью. Если банк узнает о вашей бизнес-активности, он может расценить вас как недобросовестного заемщика, который при получении кредита сообщил ложную информацию (например, о заработной плате на работе, которую уже собрался бросить, чтобы начать собственный бизнес) с очень неприятными последствиями (самое простое – требование досрочного возврата всего кредита). Бизнесмены всегда следуют правилу: бизнес отдельно, личные финансы отдельно (правда, в соответствии с нашим законодательством это не может относиться к индивидуальному предпринимателю: он отвечает всем

личным имуществом). После всего перечисленного посчитаете ли вы такой риск приемлемым?

Вопрос на засыпку

И в конце попробуйте сами себе ответить на вопрос: следует ли брать кредит при наличии накоплений? Проще говоря, следует ли сформированную подушку безопасности в размере полугодового дохода семьи направить на первоначальный взнос по ипотеке, снизив тем самым сумму кредита?

1.4 Элементы финансового планирования

Что такое активы

Настало время более подробно и обстоятельно познакомиться с финансовыми терминами и категориями. И первой такой категорией, как мы обещали выше, будет понятие *активов*.

Мы не будем использовать строгое бухгалтерское определение, а скажем, что активы – это имущество, которое или является деньгами, или может быть превращено в них, или приносит доход. Соответственно, вопрос «сколько у вас имеется активов» аналогичен вопросу «сколько у вас денег».

Можно выделить так называемые финансовые и нефинансовые активы. Финансовые активы – это вклады в банках, средства в валюте, вложения в ценные бумаги. Активы нефинансовые имеют материальную форму (например, недвижимость). Однако встает вопрос: всякое ли имущество можно рассматривать как актив?

В действительности этот вопрос совсем не праздный и не сугубо научный. Нужно понять, что финансовое планирование начинается со своеобразной ревизии – оценки, какой суммой мы можем располагать. И отнесение к активам того или иного имущества зависит от того, возможно ли его превратить в деньги, то есть продать. Например, квартира, в которой живет семья, не может считаться активом, если это жилье единственное. Но при планировании ипотечного кредита вполне возможно предусмотреть продажу старой квартиры после переезда – в этом случае эта же недвижимость выступает в качестве актива, и при планировании встает вопрос о том, за какую сумму и в какой срок ее можно продать. Другой пример с недвижимостью – вторая квартира, сдаваемая в наем. Она, безусловно, является семейным активом – не только имеет некую стоимость, но и приносит регулярный доход. Правда, можно задаться вопросом: насколько этот доход удовлетворителен?

Проверяем качество

Мы подступили к очень важной теме – оценке так называемого качества активов. *Качество активов* определяется тремя показателями: доходностью, надежностью и ликвидностью.

Доходность – это свойство актива приносить регулярный доход или увеличивать свою стоимость со временем. Например, за сдаваемую в нашем примере квартиру можно получать регулярную плату, а ее стоимость может как вырасти, так и снизиться в будущем. Другой пример – наличные деньги не приносят дохода, а средства на банковском счете позволяют получать проценты. Доходность может быть как положительной, так и отрицательной (тогда актив приносит убыток). Например, за 2017 год доходность иностранной валюты, купленной в начале года, составила для доллара США -5%, а для евро +8%.

Надежность – это защищенность актива от риска полной или частичной утраты. Не следует путать низкую надежность и отрицательную доходность. Если наша купленная наличная валюта подешевела, это относится к ее доходности, а если ее у нас украли – связано с надежностью.

Рисунок 8
Качество активов определяется сочетанием трех показателей:
доходности
надежности
ликвидности



Ликвидность – это возможность продать актив за определенный срок. Казалось бы, ликвидность характеризуется неденежным показателем – временем: чем оно дольше, тем ниже ликвидность. Но можно ее оценить и по-другому: той скидкой от стоимости, которую необходимо дать, чтобы продажа осуществилась вовремя. Так ликвидность становится вполне финансовой категорией и иногда играет важную роль при планировании: если в нашем примере с продажей старой квартиры для погашения ипотечного кредита мы не сможем ее осуществить в планируемый срок и за желаемую сумму, весь план окажется под угрозой.

Еще раз о риске

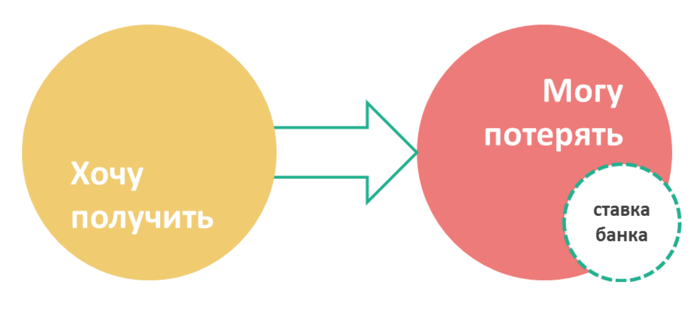
Так мы подошли к очень интересному вопросу: существует ли идеальный актив с высокой доходностью, абсолютной надежностью и мгновенной ликвидностью? Ответ прост даже с житейской точки зрения: нет. Если бы такой актив существовал, каждый желающий легко стал бы богачом: достаточно только вложиться в этот идеал. Почему же этого не происходит?

Дело в том, что свойства активов уравновешены: повышение одного приводит к снижению другого. Мы уже рассмотрели связь ликвидности и доходности: быстрая продажа сопряжена со снижением цены. Опять же, деньги в банке на текущем счете не приносят процентов и, чтобы их получить, нужно разместить их на срочный вклад, то есть потерять в ликвидности. Теперь обратим внимание на надежность. Еще раз вспомним сдаваемую квартиру: вполне ли этот актив надежен? Достаточно назвать два слова: пожар и потоп. Можно ли их избежать? Нет, но можно застраховать этот риск в полном объеме. Это приведет в дополнительным расходам и, как следствие, снижению доходности (можно еще вспомнить про необходимость платить налог с дохода от аренды во избежание риска крупных штрафов).

Тогда можно поставить вопрос по-другому: при какой доходности актива его надежность и ликвидность будут оптимальными? В этом случае ответ существует. Такая доходность называется *безрисковой ставкой* и соответствует доходности государственных облигаций. Что это? – спросите вы. – И как ее узнать? Скажем еще проще: примерно такая же доходность характерна для годовых вкладов в крупнейших и наиболее надежных банках (как правило, с государственным участием). 6–7% в начале 2018 года – это безрисковая ставка. Конечно, она не постоянна, и ее величина следует за изменениями экономической ситуации.

Поняв это, можно глубже понять приведенный выше финансовый закон о взаимосвязи доходности и риска. Гарантированно (почти) можно получить только доход, соответствующий безрисковой ставке. Любое повышение доходности сказывается на качестве актива и предполагает возникновение риска потерь. Таким образом, доход, превышающий ставку в банках, никогда не может быть гарантирован, и чем он выше, тем выше риск получения вместо него убытка.

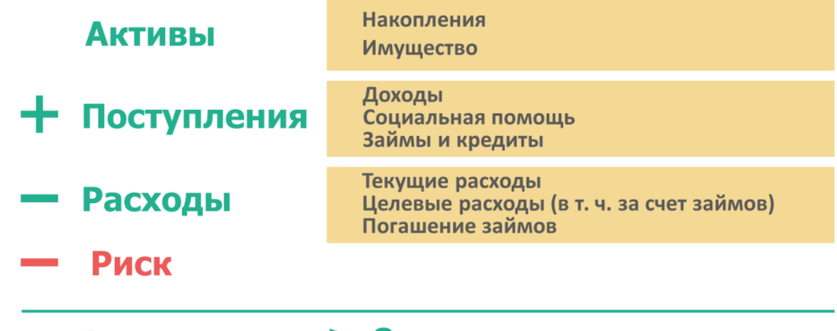
Рисунок 9
Закон финансов: уверенно можно рассчитывать только на получение дохода, соответствующего безрисковой ставке (например, ставке по вкладам в самых надежных банках). Любое повышение доходности – одновременно и вероятность потерь



Такой подход позволяет оценить риски при финансовом планировании, даже не имея серьезных познаний в экономике. Чтобы приближенно оценить (конечно, не точно спрогнозировать – мы говорим лишь о средней вероятности) объем возможных потерь, достаточно вычесть из ожидаемой доходности безрисковую ставку – теперь это уже не доходность, а возможная убыточность. Посчитали сумму? Теперь ответьте на вопрос: будут ли в худшем варианте такие потери для вас приемлемыми? Если нет, сразу отказывайтесь от предложения – оно не для вас.

Формула планирования

Настало время познакомиться с основной формулой финансового планирования. Она довольно проста: величина ваших активов после реализации цели не должна стать отрицательной – ведь это означало бы, что вы остаетесь с неисполнимыми обязательствами.



В первоначальные активы следует включить то имущество и средства, которые вы считаете возможным продать (пусть даже в самом крайнем случае). Если предполагается использовать кредит, не запутайтесь: его сумму нужно включить в поступления (получение кредита), и дважды – в расходы (целевые расходы за счет кредитных средств плюс погашение займа – эта сумма уже будет включать проценты). Если же планируется вложение средств с целью получения дополнительного дохода, вспомните то, что мы говорили про риски. Необходимо рассмотреть самый худший вариант, когда вместо желаемого дохода вы получили убыток, соответствующий уровню риска. Ничего не поделаешь: финансовое планирование осуществляется по принципу «Надейся на лучшее – готовься к худшему».

Как быть с инфляцией?

И в заключение следует рассмотреть вопрос, часто являющийся камнем преткновения. Речь идет о влиянии на наши расчеты инфляции.

При чтении многих книг, посвященных личным финансам, учет инфляции вызывает наибольшие затруднения и даже легкую панику. Почему же?

Прежде всего, напомним, что инфляция – это общее повышение цен (как говорят, изменение их масштаба). Будто вы, как Алиса, уменьшаетесь, и вам кажется, что все предметы вокруг становятся больше (в нашем случае – дороже). Более того, что-то увеличивается (дорожает) быстрее, что-то – медленнее. И здесь начинается самое страшное: математика.

Оказывается, инфляцию за несколько лет нельзя складывать, а нужно хитрым образом перемножать. Если мы считаем, что инфляция будет постоянной (никто в этом не уверен и даже наоборот, но других вариантов нет), возникают сложные степенные функции и вводятся непонятные слова: «дисконтирование», «приведенная стоимость», а популярная книга начинает напоминать научный труд.

Успокойтесь. Вы – не Алиса. Инфляция на самом деле изменяет масштаб не только цен, но и ваших доходов (все же индексация зарплаты рано или поздно происходит). Так же возрастает и стоимость ваших активов. Поэтому, если даже предметы вокруг и растут, вы растете вместе с ними примерно с такой же скоростью, и ничего особенного вокруг не замечаете. Просто нужно согласиться с тем, что будущие суммы, включенные в ваш финансовый план, будут отличаться от реальных. Ну и что же? Они не изменятся по отношению к вашему доходу. Поэтому то, что следует сделать для учета инфляции, вполне просто:

1 Периодически корректировать (на бумаге или просто в голове) целевые ориентиры. Например, планируемый миллион в банке через 10 лет вполне может стать двумя или даже тремя миллионами. Главное, чтобы эта сумма продолжала составлять то же количество ваших месячных доходов.

2 Следить за тем, чтобы ваши накопления индексировались вместе с инфляцией. Если инфляция составляет около 5%, то вклад в банке под 7% годовых вполне сохранит ваши сбережения. Кстати, при таком практическом подходе становятся бессмысленными иногда встречающиеся расчеты роста накоплений по формуле «сложных процентов»: их увеличение за длительный срок в десятки раз – это математический фокус. Примерно так же вырастут и цены, а добавление ко всем цифрам нуля ничего не изменит.

Впрочем, есть исключение: инфляция не влияет на платежи по долгосрочному кредиту – они зафиксированы в договоре и поэтому фактически со временем уменьшаются. Рассматривайте это как небольшой бонус от, казалось бы, вредного явления.



Проверим себя!

1 Финансовый риск:
- **а** можно исключить, если знать о нем
- **б** соответствует доходности
- **в** принимает на себя контрагент – финансовый институт
- **г** застрахован государством

2 Финансовый резерв формируется:
- **а** на случай потери работы
- **б** на случай заболевания
- **в** к выходу на пенсию
- **г** для отпуска

3 Финансовая стратегия направлена на:
- **а** повышение уровня жизни
- **б** достижение конечной цели
- **в** защиту от неблагоприятных ситуаций
- **г** недопущение денежных потерь

4 В качестве актива можно рассматривать:
- **а** участок земли под жилым домом
- **б** садовый участок
- **в** квартиру, за которую выплачивается ипотечный кредит
- **г** столовое серебро

5 Выберите правильное утверждение.
- **а** Финансы всегда выступают в денежной форме
- **б** При финансовом планировании учитываются только текущие доходы и расходы
- **в** Финансы – это баланс доходов и расходов
- **г** Имущество не участвует в финансовом планировании

6 Когда целесообразно воспользоваться потребительским кредитом?
- **а** для поездки в отпуск
- **б** для организации свадьбы
- **а** в сложной финансовой ситуации
- **г** при возникновении непредвиденных расходов

Раздел 2 СБЕРЕЖЕНИЯ И БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

2.1 Вклады и счета

Наши активы на банковских счетах

РАССМАТРИВАЯ в предыдущем разделе вопросы накопления и сбережения наших средств, мы в общем исходили из предположения, что они находятся в банке (нет, не в стеклянной). Действительно, если об инвестициях задумываться еще преждевременно, то иной вариант даже сложно назвать (кроме хранения в виде наличных, но мы уже выяснили, что надежность такого актива неприемлемо низкая). И если в свое время, кроме сберкассы, вариантов не существовало (автор «Золотого теленка» Илья Ильф еще в 1930-х годах придумал пародийный лозунг «оставляй излишки не в пивной, а на сберкнижке»), то сегодня существует большой выбор не только банков, но и условий, на которых они предлагают принять наши деньги. Давайте для начала попробуем разобраться, что такой вклад дает клиенту, а что – самому банку.

Прежде всего рассмотрим наши средства в банке в качестве актива. Мы помним, что активы характеризуются тремя свойствами: доходностью, надежностью и ликвидностью. Что можно в этом отношении сказать о нашем вкладе?

Начнем с надежности. Несмотря на ироничный оттенок выражения «надежно, как в банке», ее следует оценить очень высоко. Прекращение деятельности крупнейших банков с государственным участием выглядит событием почти невероятным, и если надежность коммерческих банков второго эшелона справедливо может вызывать сомнения (множество примеров отзыва лицензий на слуху), то сумма в 1 млн 400 тысяч рублей гарантируется системой страхования вкладов. Поэтому если мы говорим о надежности в пределах указанной суммы, ее можно считать максимально высокой. Все же следует заранее оговориться: в некоторых случаях клиенты банка могут быть злонамеренно введены сотрудниками банка в заблуждение и не получить своих средств при его закрытии. Примеры таких случаев и как их можно избежать, мы рассмотрим ниже.

С доходностью вопросов больше. Во-первых, она зависит от условий размещения средств. Вы, наверное, понимаете, с какой целью банки стараются привлечь средства населения. Конечно, не с тем, чтобы их хранить в сейфах. Привлеченные средства немедленно пускаются в оборот, чтобы приносить банку доходы. Но, согласно действующим требованиям, банк не может выдавать долгосрочные кредиты за счет вложения средств, которые могут быть сняты клиентом в любое время (за этим следит Центральный банк). Поэтому банки заинтересованы в том, чтобы зафиксировать срок вклада и, исходя из него, планировать свои вложения. Именно за то, что клиент банка соглашается предоставить свои деньги не просто на сохранение, а на оговоренное время, ему выплачиваются проценты. Таким образом, доходность повышается за счет снижения ликвидности. По средствам, которыми клиент может распоряжаться по собственному усмотрению, проценты либо не платятся, либо их размер символичен (что-то около 0,1 или 0,01% в год). В этом случае ликвидность полностью «съедает» доходность. Также доходность зависит от срока размещения средств. Так сложилось, что сегодня (в будущем ситуация может измениться) максимальный процент банки устанавливают по вкладам сроком от одного до полутора лет. Краткосрочные средства их интересуют меньше, а принимать на себя жесткие обязательства на более длительный срок они не рискуют. В самом деле, в 2017 году мы наблюдали, как ставки привлечения упали на несколько процентных пунктов. Конечно, банки не хотят гарантировать

выплату, например, 8% годовых через 3 года, когда не исключено, что новые вклады тогда будут приниматься по 3–4%.

Ликвидность средств в банке на самом деле высока всегда и не зависит от срока, указанного в договоре. Даже если вклад долгосрочный, нормы Гражданского кодекса обязывают банк выплатить клиенту (только физическому лицу, обратите внимание!) все его средства по первому требованию в любое время. Конечно, в ущерб доходности: обещанные в договоре проценты банк пересчитает по той самой символической ставке, а если часть процентов вы успели получить, выдаст средства за их вычетом. Все же списывать какой-либо штраф за досрочное расторжение договора он не имеет права.

> ” По договору банковского вклада любого вида банк обязан выдать сумму вклада или ее часть по первому требованию вкладчика...
>
> Условие договора об отказе гражданина от права на получение вклада по первому требованию ничтожно”
>
> Гражданский кодекс, статья 837

Вклады, депозиты, счета

Мы уже несколько раз употребили слова «вклад» и «счет». Давайте определим отличия этих понятий. Начнем с вклада. Кстати, часто встречается синоним этого понятия – депозит. Общие условия банковского вклада определены в Гражданском кодексе. Ими являются возвратность и платность, то есть обязанность банка вернуть сумму вклада и выплатить проценты на нее. При этом срок вклада либо оговорен, либо вклад считается принятым до востребования. Заметьте, что для вклада обычно не предусмотрено никаких других операций, кроме приема, выдачи и выплаты процентов. Поэтому, во-первых, вклад не может использоваться для проведения расчетов и платежей, а во-вторых, проценты являются обязательным условием. Именно поэтому для вкладов до востребования банки устанавливают указанные выше минимальные ставки: просто обнулить их не позволяет законодательство.

> ” По договору банковского вклада (депозита) одна сторона (банк), принявшая поступившую от другой стороны (вкладчика) или поступившую для нее денежную сумму (вклад), обязуется возвратить сумму вклада и выплатить проценты на нее на условиях и в порядке, предусмотренных договором”
>
> Гражданский кодекс, статья 834

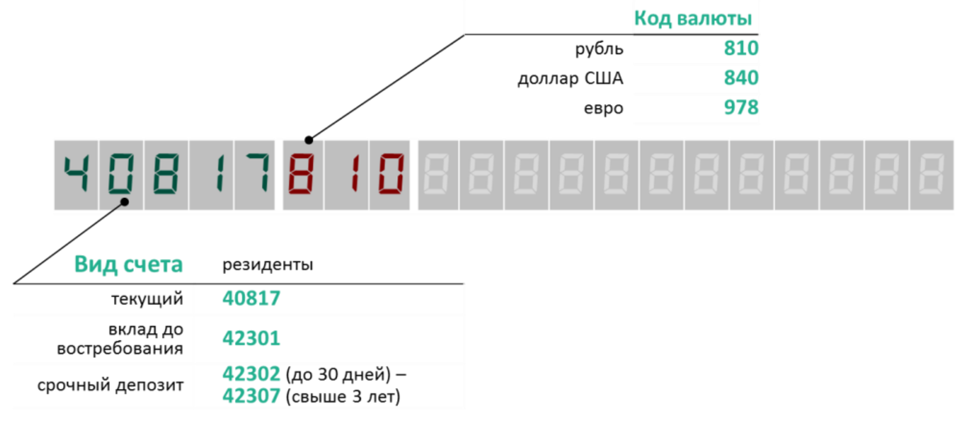
Если главная функция вклада – сбережение, то **текущий счет** служит для других целей. Это расходный кошелек, в который деньги поступают и из которого расходуются. Поступить они могут от кого угодно – например, от работодателя в виде зарплаты, в качестве оплаты за проданное имущество, возврата долга и т. д. Соответственно, Гражданский кодекс различает договоры *банковского вклада* и *банковского счета*. Выплаты процентов по текущему счету закон не требует и даже напротив: банки имеют полное право взимать плату за его ведение. Так делается в отношении организаций, но согласно сложившейся практике в России для физических лиц обслуживание бесплатное[3] – мы находимся в лучшем положении, чем владельцы счетов за рубежом.

Само понятие «счет» более широко, чем «текущий счет». В банковской практике счетами называют механизм учета любых средств. Так, вклады учитываются на депозитных счетах, а средства для расчетов – на текущих

[3] Для любознательных: текущие счета физических лиц были введены в банковскую практику с большим опозданием – только с 2003 года. До этого расчетные операции приходилось проводить со счетов вкладов до востребования, взимание платы за ведение которых не предусмотрено. После появления полноценных счетов физических лиц банки не стали нарушать сложившийся порядок, чтобы не потерять клиентов.

счетах. Для того чтобы их лучше различать, нужно иметь основные понятия о правилах их нумерации. Все банковские счета нумеруются 20 цифрами, первые 5 из которых и определяют его вид. Если номер счета начинается с 40817, то это текущий счет, с которого можно проводить платежи. Именно эти счета обычно управляются при помощи банковских карт.

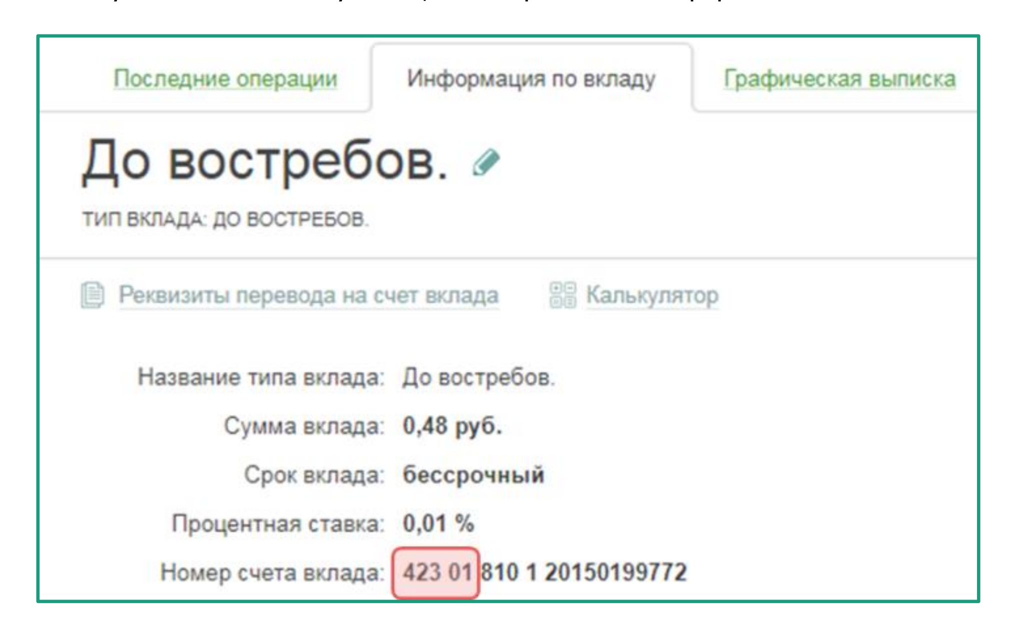
Рисунок 10
В номер 20-значного банковского счета, который банк вам открывает, включается его вид и код валюты



Счета, начинающиеся с цифры 423, – это депозитные счета, или счета вкладов. Две оставшиеся цифры показывают срок вклада: например, 42301 – до востребования, 42305 – на срок от 1 года до 3 лет.

Следующие 3 цифры – это код валюты, в которой открыт счет. Если счет рублевый, эти цифры будут 810 (для долларов США – 840, для евро – 978). Остальные цифры для нас значения не имеют. 20-значный номер счета указывается в документе, подтверждающем оформление вклада.

Рисунок 11
Пример указания номера счета в системе «Сбербанк онлайн». Название счета соответствует его нумерации – «Депозиты физических лиц до востребования»



Как открываются счета

ЧТО ЖЕ ЭТО за документы? Законодательство требует, чтобы договор банковского вклада был заключен в письменном виде, при этом форма может быть различной: двусторонний договор, сберегательная книжка, сберегательный сертификат.

Сберегательная книжка, согласно Гражданскому кодексу, до сих пор является формой договора вклада «по умолчанию» (то есть если иного не установлено соглашением сторон). До развития информационных технологий сберкнижка выступала как переносное средство учета: на основании записей в ней можно было получить деньги, например, в другом городе при отсутствии связи между отделением, принявшим деньги, и отделением, их выдавшим.

Сегодня, когда вся информация хранится на банковских серверах, эта технология не используется, и чаще всего вклад оформляется обычным **договором** (в котором, чтобы соблюсти требования законодательства,

оговаривается: «сберегательная книжка не выдается»). Но есть еще один способ оформления договора вклада: сберегательный сертификат.

Сберегательный сертификат – свидетельство (а если точно – ценная бумага), по которому внесенную сумму может получить либо только его владелец (именной сертификат), либо любое другое лицо (сертификат на предъявителя). Несмотря на усилия отдельных банков (прежде всего Сбербанка), сберегательные сертификаты пока мало распространены. Но упомянуть о них следует, так как от их формы зависит, получит ли обладатель свои средства в случае закрытия банка.

Актуальным сегодня становится вопрос об открытии банковских вкладов онлайн – через Интернет. Все больше банков предлагают такую возможность, привлекая при этом клиентов бонусами в виде повышенной процентной ставки. Условия у каждого банка свои, но необходимо учитывать требования законодательства.

Прежде всего, на банк возлагается обязанность идентификации клиента – то есть формирование его досье, включающего необходимую информацию. Поэтому открыть вклад в банке, где у вас не было раньше счетов, просто так нельзя: потребуется ксерокопия или скан паспорта, указание всех необходимых данных. Банк обязан убедиться, что вы – тот, за кого себя выдаете в Сети.

Даже при дистанционном открытии вклада остаются необходимыми два условия: идентификация клиента и соблюдение письменной формы договора.

Затем вспомним, что требуется письменная форма договора вклада. Если на руках у вас не будет соответствующей бумаги, при возникновении у банка проблем вас может ожидать неприятный сюрприз: деньги вам не вернут. Основание – тот же Гражданский кодекс: «*несоблюдение письменной формы договора банковского вклада влечет недействительность этого договора*», и, следовательно, переданные вами банку средства страхованию не подлежат. Поэтому все равно придется получить в банке свой экземпляр договора с подписями и печатями (технологии развиваются, и банк может предоставить экземпляр, заверенный электронно-цифровой подписью. Но как его будут воспринимать государственные органы, осуществляющие возмещение вкладов, – вопрос открытый). В любом случае необходимо помнить эти два обязательных условия: идентификация клиента и письменная форма договора.

И разумеется, необходимо быть уверенным, что вы имеете дело именно с банком, а не с подставным («фишинговым») сайтом или с мошенниками, выдающими себя за банк.

Условия договора вклада

Получив на руки договор, вы найдете в нем все оговоренные заранее условия. Конечно, каждое из них вам должно быть понятно. Ведь, поставив подпись, с каждым из них вы согласились. Итак, чего вы не упустили из виду:

1. **Срок договора.** Как правило, вопросов по этому поводу не возникает, но иногда встречаются нестандартные предложения. Например, банк открывает вклад сроком на 3 года, но устанавливает растущую процентную ставку и дает право снимать средства досрочно. В этом случае необходимо точно выяснить, что вы получите, сняв все средства, например, через год, и не потеряете ли вы начисленных процентов.

2. **Ставка.** Если ставка фиксирована, то также сложностей нет. Единственное, что следует сделать, – сравнить ее с той, на которую вы рассчитывали. Часто в рекламе приводится максимально возможная ставка для сумм, превышающих страховое возмещение в 1 млн 400 тыс. рублей и на длительный срок. Вот пример с сайта БАНКИ.РУ.

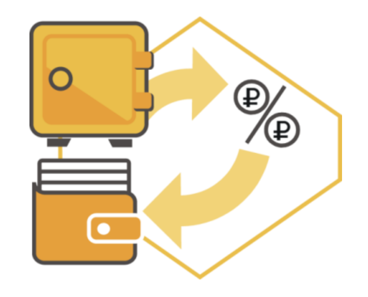
Рисунок 12
Пример таблицы ставок по вкладам показывает, что максимальная ставка предлагается для средств, размещенных на срок свыше года и в сумме, превышающей страховое возмещение

ТАБЛИЦА СТАВОК
значение ставок указано в процентах годовых
Валюта вклада: RUB USD EUR

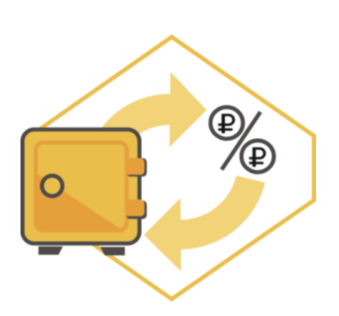
	91 день	181 день	271 день	1 год	400 дней
от 10 000 ₽	5,85	6,45	6,75	7,45	7,55
от 100 000 ₽	6	6,55	6,9	7,6	7,7
от 1 400 000 ₽	6,3	6,8	7,2	7,9	8

Сегодня, когда ставки по вкладам снижаются, для привлечения клиентов некоторые банки устанавливают переменные ставки. Например, в первые 3 месяца – 4%, затем 5%, затем – 6%, и в конце – 9%. В рекламе, конечно, указывается последняя цифра. А сколько процентов вы получите на руки? Необходимо произвести расчет (хорошо, если есть соответствующий онлайн-калькулятор) и сравнить результат с другими предложениями.

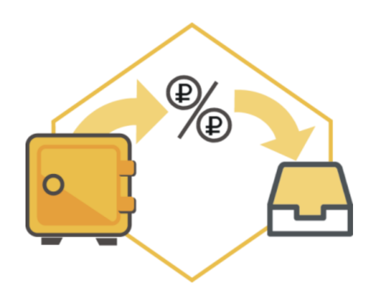
3 **Порядок выплаты процентов.** Сегодня со снижением ставок это условие оказывает все меньше влияния на их сумму. Однако ориентироваться в этом вопросе все же необходимо.



Классической формой является **ежемесячная выплата** процентов. Если вы хотите получать регулярный дополнительный доход, она для вас единственная. При этом проценты зачисляются на текущий счет или на вклад до востребования, открытый одновременно со срочным вкладом. Да, в действительности банк вам открывает не только срочный вклад, но и дополнительный счет (посмотрите – это тоже указывается в договоре. Мы уже говорили, как различать эти счета по их номерам). На него регулярно зачисляются проценты, и на него же перечисляется ваш вклад после окончания его срока. Срочный вклад при этом закрывается. Если ко второму счету банк выдает бесплатную карту – тем лучше! Нет необходимости регулярного посещения банка.



Вторая форма – причисление процентов в сумме вклада (так называемая **капитализация**). В этом случае начинает работать формула «процент на процент», что увеличивает их сумму. Однако увеличение будет весьма незначительным, если сама ставка по вкладу невысока. Так, если при ставке в 10% годовых капитализация прибавляла к 100-тысячному вкладу 470 рублей за год, то при ставке 7% «довесок» составит всего 230 рублей. Впрочем, если речь идет о крупных суммах и более длительных сроках, капитализация становится более серьезным фактором. В учебниках здесь обычно приводится формула «сложных процентов», портящая настроение необходимостью возводить длинные десятичные дроби в степень 12 или 24. Не переживайте! При необходимости это легко за вас сделает **онлайн-калькулятор вкладов** (так и вводим в Интернет-поисковик и выбираем из множества ссылок).



Наконец, последняя форма – это выплата процентов **в конце срока**. Сумма процентов при этом такая же, как при регулярной выплате, но выплачиваются они в самом конце вместе с вкладом, как при капитализации. Сразу видно, что при одинаковых ставках такая форма наименее выгодна: банк фактически присваивает себе ваш пусть небольшой, но заслуженный дополнительный доход, откладывая ваши проценты в «долгий ящик». Если же проценты при этом выше, выгода определяется конечной суммой, получаемой на руки (опять помогает онлайн-калькулятор).

Можно обратить внимание еще и на отличия условий от традиционных. Например, банк указывает на капитализацию, но выясняется, что она производится не ежемесячно, а ежеквартально или раз в полгода. Вообще-то это сильнее влияет на имидж банка, чем на его доходность: серьезной организации не стоит выгадывать мелочь за счет создания ложного впечатления. Наиболее корректная форма – предоставление клиенту права при равных условиях самому выбирать: ежемесячное получение процентов либо их ежемесячная же капитализация.

4 **Возможность пополнения вклада** необходима, если вклад используется для накопления. Стоит уточнить, нет ли каких-либо ограничений при пополнении: например, не чаще раза в месяц или не менее минимальной суммы. Банк тоже можно понять: любая операция имеет себестоимость, и прием за месяц 20 пополнений по 100 рублей для него просто невыгоден. Кстати, поэтому ставка по вкладам с дополнительными возможностями обычно чуть ниже, чем по стандартным. Важное значение может иметь и **возможность частичного снятия** средств. При этом проценты не теряются, в отличие от досрочного снятия всего вклада. Понятно, что такая опция необходима при хранении вашего резервного фонда.

5 **Автоматическая пролонгация** договора. Это дополнительная услуга, которая может быть выгодна как вам, так и банку. Если обычно, как мы уже отметили, сумма вклада по окончании его срока зачисляется на счет до востребования, то при пролонгации автоматически открывается новый срочный счет – на тот же срок. Если клиент соглашается оставить средства в банке (или не может своевременно их забрать), ему будут продолжать начисляться проценты (правда, по ставке, которая действует на момент открытия нового вклада – она может быть как меньше, так и больше). Если же он забирает средства, то ничего не теряет.

Таким образом, условия срочных вкладов достаточно гибкие и позволяют подстроиться под различные цели сбережения.

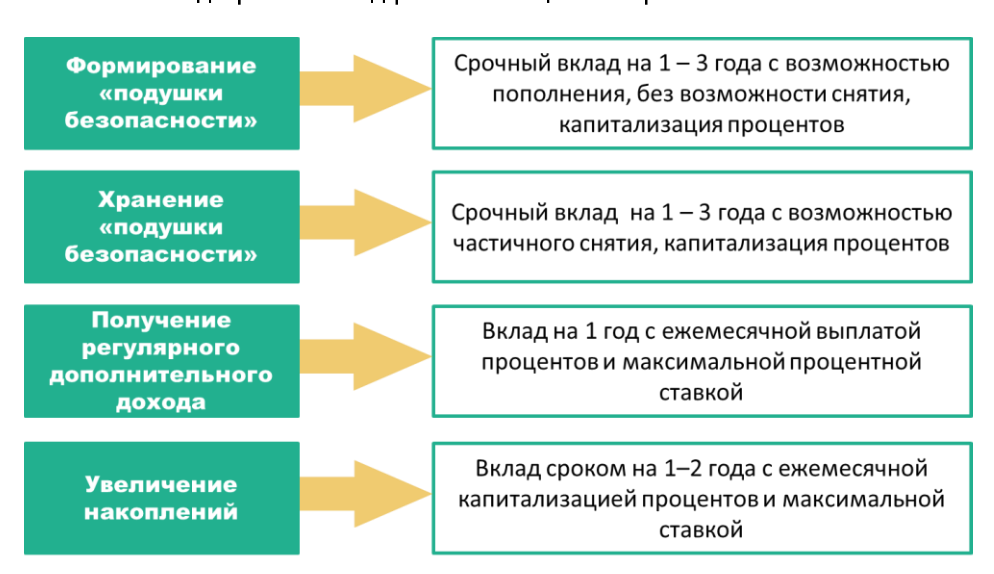


Рисунок 13
Соответствие условий банковских вкладов целям размещения средств в банке

2.2 Рассчитаться безналично

ПРИШЛИ СТО ЖДУ
ПОЧТАМПТЕ ЦЕЛУЮ ТЧК

В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ мы все чаще сталкиваемся с необходимостью проведения безналичных расчетов. Если несколько десятков лет назад текущие платежи мы могли осуществить преимущественно на почте или в Сбербанке по квитанциям, а об ожидании днями и ночами денежного перевода ходили анекдоты, то сегодня возможности необыкновенно

расширились. Никого не удивляет легкость оплаты товаров и услуг через Интернет, перечисление через платежные терминалы, оплата при помощи мобильного телефона или мгновенное перечисление с карты на карту. Давайте попробуем разобраться в механизме прохождения безналичных средств и определить плюсы и минусы разных способов расчетов.

Банковский счет

ПРЕЖДЕ ВСЕГО, еще раз вспомним про банковский счет. Его особенности устанавливаются Гражданским кодексом. Форма заключения договора банковского счета иная, чем рассмотренные выше формы договора банковского вклада. Дело в том, что, в отличие от договора вклада, в законодательстве не содержится прямого требования о необходимости письменной формы договора. Поэтому часто договор банковского счета заключается путем присоединения к типовым условиям банка. Такие условия включают права и обязанности сторон и тарифы на расчетное обслуживание. Обычно для этого достаточно заявления, и новый клиент банка получает на руки не договор, а уведомление об открытии ему текущего счета. Такой порядок позволяет, например, массово открывать счета работникам предприятий в рамках зарплатного проекта. Договор в этом случае заключается между банком и работодателем, а работник просто расписывается в ордере на получение банковской карты, тем самым выражая свое согласие.

> ” По договору банковского счета банк обязуется принимать и зачислять поступающие на счет, открытый клиенту (владельцу счета), денежные средства, выполнять распоряжения клиента о перечислении и выдаче соответствующих сумм со счета и проведении других операций по счету”
>
> Гражданский кодекс, статья 845

Конечно, принципиально важным сегодня является уровень сервиса, который банк может предоставить клиенту – владельцу счета. Многие банки делают ставку на дистанционное обслуживание, при котором общение с сотрудниками банка в большинстве случаев становится излишним: развитие систем Интернет-банкинга (так называемые личные кабинеты), расширение сети банкоматов и электронных киосков самообслуживания, мобильный банк и, конечно, выдача банковских карт. Наконец, следует отметить ключевую особенность банковских счетов: именно они – и депозитные, и текущие – включаются в систему страхования вкладов. Может возникнуть вопрос: а что, может быть по-другому? Может, и эти случаи мы сейчас рассмотрим.

Денежные переводы

ПОЛНОЕ НАЗВАНИЕ этой услуги – «переводы денежных средств без открытия банковского счета». Из него видно отличие: в операции не участвуют какие-либо счета клиентов. Наличные средства вносятся в кассу банка или в купюроприемник электронного устройства, и затем банк производит безналичное перечисление по указанным реквизитам. Примерами переводов без открытия счета являются не только перечисления с использованием **платежных систем** – наверное, всем известны наименования «Вестерн Юнион», «Золотая корона», «Лидер», «Moneygram» и другие. К ним относятся и пополнение баланса мобильного телефона через терминалы, и оплата коммунальных платежей через кассу банка или с использованием устройств самообслуживания – в том случае, если вы вставляете в них не карту, а наличные купюры.

Если говорить о системах денежных переводов, то одним из важных вопросов (конечно, помимо размера комиссии) является порядок получения средств. Различают **адресные** и **безадресные** переводы. В случае адресного перевода отправитель должен выбрать конкретное отделение банка, в котором будут получены средства. Таким образом, получатель привязывается к точке выдачи, что может быть неудобно, например, в путешествии. Безадресные переводы гораздо более гибкие: их можно получить в любой точке, обслуживающей систему (по крайне мере,

в пределах одного государства). Помимо удобства, это делает перевод более безопасным: если в случае адресного перевода прекращение работы банка-получателя приведет к потере средств, то при безадресном их можно получить в любом банке (конечно, поддерживающем данную платежную систему).

Рисунок 14
Функционирование систем адресных и безадресных денежных переводов. При адресном переводе отправитель должен указать не только данные получателя, но и конкретное место выдачи средств. При безадресном переводе указываются только данные получателя, и он сам выбирает, в каком месте и в каком банке получить средства



Электронный кошелек

Так получилось, что электронные кошельки (или электронные деньги) начали использоваться раньше, чем они появились официально. Системы проведения платежей через Интернет заработали с начала 2000-х годов и быстро завоевали популярность. При этом на законодательном уровне было непонятно, как их классифицировать и, собственно, каковы обязанности и полномочия их владельцев. Ситуация усложнилась с развитием услуг мобильных операторов, которые начали предлагать проведение операций со средствами, находящимися на лицевых счетах абонентов. При этом возник вопрос ни больше ни меньше как о защищенности всей денежной системы: стала возможной неконтролируемая эмиссия (например, обналичивание бонусов). Поэтому в 2011 году был принят закон «О национальной платежной системе», в котором статус «электронных денежных средств» был определен. Этот статус заключается в следующем. Чтобы наши деньги стали электронными, мы должны, во-первых, предварительно перевести их оператору, а дальнейшие инструкции по их перечислению передавать только в электронном виде. Во-вторых, операции с электронными денежными средствами проводятся без открытия банковского счета (так же, как и денежные переводы). И в-третьих, было установлено, что операторы электронных денег должны входить в банковскую систему (иметь лицензию) и не имеют права каким-либо образом увеличивать их остаток (в том числе начислять проценты или предоставлять займы). Чтобы в дальнейшем не путаться в терминологии, обратите внимание, что существует понятие «электронное средство платежа». Это – не электронные деньги, а технологии: например, банковские карты, системы интернет-банкинга или собственно сама система электронного кошелька в вашем компьютере или в платежном терминале. Электронные сред-

> „ Электронное средство платежа – средство или способ, позволяющие клиенту оператора по переводу денежных средств составлять, удостоверять и передавать распоряжения в целях осуществления перевода денежных средств в рамках применяемых форм безналичных расчетов с использованием информационно-коммуникационных технологий, электронных носителей информации, в том числе платежных карт”
>
> Закон «О национальной платежной системе», ст. 3

ства платежа могут использоваться во всех безналичных расчетах, а не только в операциях с электронными деньгами.

С электронными деньгами связана еще одна проблема: необходимость упомянутой ранее идентификации пользователя. Кажется, так просто анонимно открыть в Интернете электронный кошелек! Но по умолчанию все операции, проводимые неизвестными лицами, считаются подозрительными с точки зрения отмывания преступных доходов или, еще хуже, финансирования терроризма[4]. Поэтому они серьезно ограничиваются, а электронный кошелек (электронное средство платежа) считается **неперсонифицированным**.

Таблица 1
Ограничения при использовании электронных денежных средств

Персонификация электронного кошелька:	×	V
Максимальный остаток средств	15 000 рублей	60 000 рублей
Максимальный оборот электронных денежных средств за месяц	40 000 рублей	не ограничен
Возможность получения средств от других лиц	нет	да

Что нужно сделать для персонификации?

Персонификация электронного средства платежа связана с идентификацией его владельца. Она проводится после предъявления оригинала документа, удостоверяющего личность. При этом должны быть зафиксированы фамилия, имя, отчество, дата рождения, реквизиты паспорта и адрес регистрации. Для проведения идентификации операторы часто используют офисы партнеров – например, салоны мобильной связи или даже офисы банков. В любом случае можно отправить необходимые документы почтой, но они должны быть нотариально заверены.

Банковские карты

Конечно, наибольший объем безналичных расчетов населения производится при помощи банковских карт – от покупки товаров в магазинах до оплаты услуг, коммунальных платежей и переводов между картами. Поэтому нужно понимать технологию этих операций, чтобы грамотно пользоваться всеми возможностями.

Прежде всего: что такое карта и какие они бывают?

Конечно, наиболее актуальна классификация, применяемая Центральным банком. Все карты он называет «платежными», но разделяет на 3 вида: расчетные (иногда говорят «дебетные»), кредитные и предоплаченные. Кредитные карты мы подробнее рассмотрим в разделе 3, а сейчас остановимся на расчетных и предоплаченных. Какова между ними принципиальная разница?

Вспомним, что все карты относятся к электронным средствам платежа. Сказать, что наши деньги находятся на карте, будет неправильно. **Расчетные карты** привязаны к открытому в банке текущему счету, и их следует воспринимать как ключ к управлению им. Если вы потеряете карту, вы не потеряете денег (пока ею не воспользуется злоумышленник, так что медлить не стоит) – так же как, потеряв ключ, вы не потеряете квартиру и что в ней находится – опять-таки, если вовремя смените замок и ключи.

Номер, указанный на карте, и номер банковского счета – это разные вещи. Для перечисления средств обычно требуется указание именно 20-значного номера счета (начинается с 40817)

Это позволяет понять сущность предлагаемых банковских продуктов и выбрать из них наиболее подходящий. Так же как для одного замка может быть несколько ключей, ничто не мешает привязать к одному счету несколько различных карт – например, систем MasterCard, Visa, Мир или отдельных для членов семьи (можно еще и установить лимит расхода по ним). Впрочем, многое зависит не от возможностей, а от технологий и политики конкретного банка.

[4] Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма"

Другой вариант – одна карта может использоваться для управления несколькими счетами. Именно таковы «мультивалютные карты». Может быть, вы помните, что в номер каждого счета входит код валюты. Это означает, что единого мультивалютного счета быть не может – для каждой валюты открывается отдельный. Но ведь карта одна! Это значит, что такой ключ подходит сразу к нескольким замкам, то есть счетам: например, в рублях, в долларах и в евро. Выбирая валюту списания, вы тем самым выбираете нужный счет.

Мы не зря обращаем внимание на привязку расчетных карт к банковскому счету. Если средства учитываются на счете, они автоматически включаются в систему страхования вкладов, и нет причин беспокоиться об их потере. Банк, чье название указано на лицевой стороне карты – это не только банк, ее выпустивший, а прежде всего банк, в котором открыт ваш «карточный», а на самом деле – текущий счет.

В отличие от расчетных, **предоплаченные карты** дают доступ не к банковскому счету, а к электронному кошельку (точнее, электронным денежным средствам). Что называется, почувствуйте разницу! Прежде всего средства на таких картах не застрахованы (вы даже не знаете банка – вместо его наименования на карте обычно указывается сетевой логотип). Они выдаются в торговых точках, и если такую карту вы получили без предъявления паспорта, она будет неперсонифицированной со всеми вытекающими ограничениями. Существует еще несколько поводов относиться к предоплаченным картам с осторожностью (мы говорим не о картах, принимаемых к оплате только их эмитентом, например, топливной компанией, а о предоплаченных картах, позиционируемых на рынке как универсальное средство платежа и имеющих логотип международных платежных систем). Во-первых, высока вероятность проблем при их использовании за границей. Во-вторых, часто их обслуживают не банки, а так называемые НКО – небанковские кредитные организации. Их отличия от банков в том, что они не имеют права работать за счет средств клиентов – например, выдавать за их счет кредиты. И если понятна заинтересованность банка в выпуске карт – он таким образом аккумулирует средства для своей работы – то основным источником дохода НКО служат комиссии. Поэтому часто при внимательном изучении тарифов по предоплаченным картам мы вдруг встречаем условие, что бесплатное снятие денег в банкомате возможно не чаще нескольких раз в месяц, или наличие комиссий при покупках. Возможно, достоинством предоплаченной карты является быстрота и легкость ее получения, но следует подумать, стоит ли ее использовать как постоянное средства расчетов. Для этого необходимо собрать полную информацию.

> ” Предоплаченная карта как электронное средство платежа используется для осуществления перевода электронных денежных средств, возврата остатка электронных денежных средств”
>
> Банк России. «Положение об эмиссии платежных карт и об операциях, совершаемых с их использованием»

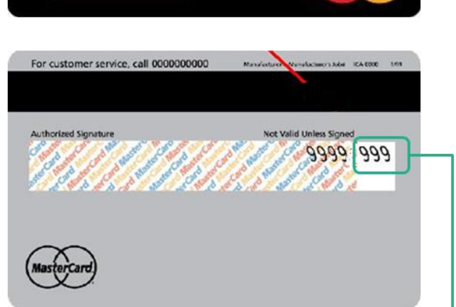
Платежные системы

Следует еще выяснить вопрос о платежных системах, логотипы которых нанесены на карты: Visa, Maestro, MasterCard… Сегодня в России наиболее распространены только две международные системы – одна называется MasterCard, вторая – VISA International. Недавно на рынок вышла российская национальная платежная система «Мир». Другие системы, такие как китайская UnionPay, японская JCB и американские American Express и Diners Club, представлены очень слабо: попробуйте найти их логотипы на банкоматах или в торговых точках.

Для систем MasterCard и Visa характерно наличие нескольких уровней выпускаемых карт. Мы не будем говорить о премиальных «золотых» и «платиновых» уровнях, отметим лишь, что основой системы являются базовые карты – у Visa они называются «Классик», у MasterCard –

«Стандарт». Такие карты могут обслуживаться как при помощи электронных устройств, так и без них (что называется, на доверии. Недаром по-английски все карты, в том числе и обычные расчетные, называются кредитными – *credit card*). Их отличают логотипы MasterCard и Visa (без добавки «electron») и, как правило, выдавленные, а не напечатанные реквизиты: номер карты, имя владельца, срок действия. Так повелось изначально: когда еще не употреблялись электронные терминалы, основанием для платежа служил отпечаток выдавленных реквизитов на чеке и личная подпись владельца карты.

Рисунок 15
Реквизиты платежной карты



На оборотной стороне обязательно имеется полоса для образца подписи, около которой указан так называемый CVV код: 3 цифры, используемые при платежах через Интернет. Нужно сказать, что такое соседство не случайно: именно указание CVV кода является аналогом проставления подписи на чеке вместо ввода ПИН-кода.

Нижняя линейка карт – электронные карты. Они разработаны для использования с электронными устройствами с подтверждением операций ПИН-кодом. Их логотипы – Maestro (система MasterCard) и Visa Electron. Специализация таких карт отразилась на их внешнем виде: выдавленные надписи отсутствуют, часто нет и полоски для подписи (она не нужна – используется только ПИН-код) и CVV кода. Кстати, платежи через Интернет, как это ни покажется странным, приравниваются к платежам без использования электронных устройств. В самом деле, ведь в Интернете вы ПИН-код никогда не вводите.

Поэтому область действия электронных карт изначально ограничена. Сегодня можно увидеть «гибриды» – например, Maestro с выдавленными реквизитами и наличием CVV кода. Даже в этом случае они не всегда могут быть приняты к оплате (особенно за границей). Вопросы безопасного использования карт мы подробнее рассмотрим в разделе 5.



Рисунок 16
Классификация платежных карт

2.3 Страхование вкладов

Для чего нужно страхование вкладов

Впервые система страхования депозитов появилась в США в 1933 году. Другие страны вводили страхование гораздо позже – с конца 1960-х по 1980-е годы. Сегодня страхование депозитов применяется более чем в 106 странах. Принципы организации систем страхования депозитов в основном схожи, основные различия заключаются в пороге страхования (в США он составляет 250 тыс. долларов – в России в 10 раз меньше), полноты возмещения суммы депозита и степени государственного регулирования.

Первый российской финансовый кризис 1998 года показал, что устойчивость финансовой системы невозможна без доверия к ней со стороны граждан. После скачка валютного курса и первых закрытий банков население спешно бросилось спасать свои средства, снимая вклады. Это спровоцировало эффект «снежного кома» – многие банки не могли справиться с внезапным наплывом вкладчиков и приостановили выплаты. Слухи об этом приводили к еще большему возрастанию желающих превратить свои средства в наличные. Эта лавина серьезно ударила по банковской системе и самим вкладчикам – в 1998 году закрылось 239 банков (конечно, средства в них были потеряны).

Стало понятно, что обеспечение сохранности средств населения в банках – задача не столько социальная, сколько макроэкономическая, и России требуется механизм, позволяющий преодолеть панику вкладчиков. Такой механизм уже действовал в большинстве развитых стран и был известен как система страхования, или гарантирования, депозитов.

Система страхования вкладов (или сокращенно ССВ) в России начала действовать с 2004 года с принятием закона «О страховании вкладов физических лиц в Российской Федерации». С тех пор она постоянно совершенствовалась и развивалась. Прежде всего, размер страхового возмещения за это время был увеличен в 14 раз – со 100 тысяч до 1 млн 400 тысяч рублей. Последнее увеличение произошло в 2015 году во время очередного валютного кризиса. В систему страхования с этого же времени были включены средства индивидуальных предпринимателей.

Российская система страхования вкладов является централизованной и включает следующих участников:

- Центральный банк Российской Федерации (Банк России) – регулятора банковской системы.
- Агентство по страхованию вкладов (АСВ) – специально созданную государственную корпорацию, осуществляющую страхование вкладов и производящую выплаты за счет страхового фонда. Представители АСВ входят в состав временных администраций, назначенных для ликвидации проблемных банков.
- Коммерческие банки – участников системы страхования вкладов. Чтобы стать участником, банк должен пройти проверку на финансовую устойчивость. Все банки-участники ежеквартально перечисляют страховые взносы как долю привлеченных средств населения в Фонд страхования вкладов, контролируемый АСВ.

Рисунок 17 Показатели функционирования системы страхования вкладов в России.



Особая нагрузка на систему страхования вкладов пришлась на 2013–2016 годы – время «расчистки» банковской системы от недобросовестных участников. За этот период были произведены выплаты вкладчикам 253 закрывшихся банков на сумму более 1,2 трлн рублей[5]. Заметьте, что ни социальными последствиями, ни экономическими бурями это не сопровождалось – система страхования вкладов оправдала свою функцию.

Как не потерять деньги в банке

КАК УЖЕ НЕ РАЗ упоминалось, страхование вкладов производится в сумме до 1 млн 400 тыс. рублей (в каждом банке – и этот предел не зависит от количества вкладов). В эту сумму входит и сам вклад, и начисленные ко времени прекращения деятельности банка проценты, поэтому размер безопасного вклада всегда должен быть меньше страхового лимита. На сколько? На сумму процентов, которые остаются в банке. Если вы получаете проценты ежемесячно, это будет их размер за 1–2 месяца, если же проценты капитализируются или по условиям вклада выплачиваются в конце срока, необходимо вычесть их полную сумму.

Система страхования вкладов имеет установленный знак (логотип) и банки-участники указывают этот логотип в своей рекламе, размещают в офисах обслуживания и на своих сайтах в сети Интернет. Он также может помещаться на бланке договора, средства по которому включены в систему страхования. Кроме них, никто не имеет права использовать этот логотип в своей деятельности.



Рисунок 18
Знак «Вклады застрахованы» могут использовать в своей деятельности только банки – участники системы страхования вкладов

Для понимания правил функционирования системы страхования вкладов необходимо знать, какие средства страхованию не подлежат. Это прежде всего:

1. **Вклады на предъявителя**. В основном это касается упомянутых выше сберегательных сертификатов, не являющихся именными, но может относиться и к другим банковским продуктам. Если вы можете передать право требования вашего вклада любому другому лицу без оформления доверенности, то такой вклад, скорее всего, возмещению не подлежит.

2. Средства, переданные в **доверительное управление** банку. Договор доверительного управления предполагает, что вы предоставляете банку право распоряжаться ими в ваших интересах, не гарантируя при этом получение жестко установленного дохода. Следует быть внимательными при заключении договора, по которому некоторые банки рекламируют повышенный доход («до 15% годовых»). В предмете договора, по которому средства застрахованы, должны использоваться слова «вклад», «текущий счет», «сберегательный счет».

3. Суммы денежных **переводов без открытия счета**. Еще раз напомним: страхованию подлежат только средства на счетах. «Без открытия счета» означает «без страхования средств»! Поэтому не подлежат страхованию и

4. **электронные денежные средства**, в том числе электронные кошельки и средства на предоплаченных картах.

5. Средства на **обезличенных металлических счетах** (ОМС). ОМС – это счета, открытые не в рублях или иностранной валюте, а в условных физических единицах (граммах) драгоценных металлов: золота, платины, серебра или палладия. Сумма на них меняется в соответствии с изменением официальной стоимости таких металлов. Подробнее мы рассмотрим такие счета в разделе 4, но следует сразу запомнить: страхованию они не подлежат.

На занятиях по финансовой грамотности мы предлагали слушателям ответить на вопрос: как следует поступить, если банк сообщает, что не

[5] Агентство по страхованию вкладов. Отчеты о деятельности. – https://www.asv.org.ru/agency/



■ до 100 тыс руб.
■ 100 – 700 тыс. руб.
■ 700 – 1400 тыс. руб.
■ свыше 1400 тыс руб.

Рисунок 19. Структура вкладов населения по их величине. Зона риска – средства, превышавшие 1,4 млн руб. и размещенные в банках, не входящих в ТОП-10

может выдать ваш вклад наличными и предлагает другие варианты: оформить денежный перевод без открытия счета в другой банк, получить в качестве обеспечения сберегательный сертификат на предъявителя, перечислить средства на электронный кошелек. Согласиться или оставить средства в банке? Видимо, вы уже поняли, что все варианты, кроме «оставить», приводят к исключению вашего вклада из системы страхования и к их потере. Деньги в этих случаях будут списаны с защищенного счета, и нет никакой гарантии, что они будут куда-то перечислены: ведь если у банка нет средств в кассе, скорее всего их нет и на его счетах – любые переводы «зависнут». Самое главное, что правильный ответ на этот очень важный вопрос дали только 20% слушателей. А между тем, такие предложения от сотрудников банков перед их закрытием – не редкость[6].

Свои особенности имеет страхование вкладов в иностранных валютах. Вклад выплачивается в рублях по официальному курсу, установленному на дату прекращения деятельности банка (это называется **страховым случаем**). Если вы храните средства в валюте, то рассчитываете, что при снижении курса рубля они не пострадают. Но может произойти следующее: резкий рост валютных курсов приведет к тому, что сумма вклада превысит 1 млн 400 тыс. рублей – а это значит, что часть их может быть потеряна. Скорее всего, размещая валюту в банке, вы предполагаете ее рост в будущем (иначе для чего покупать валюту?). Но попытайтесь для себя уточнить, на сколько может вырасти курс? Если вы не исключаете роста, например, на 25%, то соответственно снизьте сумму вклада.

По данным АСВ, на 1 января 2018 года средства были застрахованы на 564 миллионах счетов – их количество более чем в 3 раза превышает численность населения России[7]. При этом объем вкладов выше страховой суммы составляет свыше 40%. Из них 2,4 трлн рублей размещены почти на 480 тысячах счетов в банках, не входящих в десятку крупнейших по доле привлечения средств физических лиц. Такие банки традиционно считаются более подверженными рискам, чем флагманы рынка. Следовательно, в зоне потенциального риска – до 2 трлн «VIP средств».

Вклад + кредит: возмещения не будет

Существует еще один случай, когда вкладчик не сможет получить свои средства, и этот случай не так уж редок: наличие в одном банке кредита одновременно с вкладом или текущим счетом.

Легко представить ситуацию, когда банк, на карту которого вы получаете зарплату, предлагает взять кредит (возможно, даже льготный – ведь вы знакомый для него клиент). Или же индивидуальный предприниматель, имеющий свой застрахованный расчетный счет, обращается в свой банк за кредитом. В случае отзыва у этого банка лицензии все средства, если они меньше кредитной задолженности, исключаются из системы страхования! Причем это не означает уменьшения суммы кредита. Это серьезный юридический казус: в законе о страховании вкладов сказано, что в реестр вкладчиков включаются суммы за вычетом «встречных требований данного банка к вкладчику». Встречные требования – как раз непогашенная сумма кредита. С другой стороны, закон «О банках и банковской деятельности» запрещает проведение любых взаимозачетов после отзыва у банка лицензии, а это значит, что сумма кредита не может быть уменьшена на величину

> ” Размер возмещения по вкладам определяется исходя из разницы между суммой обязательств банка перед вкладчиком и суммой встречных требований данного банка к вкладчику”
>
> Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», ст. 11

[6] Страхование вкладов. Вопросы и ответы / АСВ – https://www.asv.org.ru/insurance/faq/
[7] Статистика вкладов / АСВ – https://www.asv.org.ru/agency/statistical_information/

ваших средств в банке (но они при этом уже не выплачиваются). Поэтому придется гасить весь кредит вместе с процентами, а получить свои средства возможно только в общей очереди кредиторов – в лучшем случае через несколько лет останется шанс на малую долю от них. Это может показаться абсурдным, но так и есть: беря кредит в «своем», то есть обслуживающем ваш счет банке, вы теряете право на страховое возмещение.

Как работает система страхования вкладов

БАНКИ – участники ССВ – каждый квартал (4 раза в год) перечисляют в Фонд страхования вкладов, то есть а адрес АСВ, страховые взносы. Они составляют 0,15% от всех застрахованных средств (это означает, что, помимо положенных вкладчикам процентов, банки должны тратить дополнительно 0,6% на выплаты Агентству).



Рисунок 20
Функционирование системы страхования вкладов:
1 – вклад в банк;
2 – перечисления банками страховых взносов;
3 – банк прекратил выплаты (страховой случай);
4 – выбор банка-агента;
5 – перечисление средств на возмещение;
6 – получение вклада с начисленными процентами в банке-агенте

Страховым случаем считается отзыв у банка лицензии или, что бывает реже, введение Центральным банком «моратория на удовлетворение требований кредиторов» – то есть запрета расчетов сроком до 3 месяцев. Хотя в последнем варианте банк не закрывается, вкладчикам также выплачивается страховое возмещение. При этом они сохраняют надежду получить остаток, превышающий страховую сумму, после отмены моратория (если вслед за ним не будет отозвана лицензия).

После наступления страхового случая в банк назначаются новые, государственные, хозяева – временная администрация, и первой ее задачей является формирование и направление в Агентство по страхованию вкладов **реестра вкладчиков** – документа, в который включены все обязательства банка по застрахованным суммам, а также подробные данные о клиентах: номера счетов, адреса, телефоны. После проверки Агентством реестр направляется в **банк-агент**.

Формирование реестра вкладчиков – ответственная процедура, поэтому АСВ периодически проводит в действующих банках «учения», проверяя их готовность предоставить его по первому требованию и проверяя правильность его заполнения.

Банк-агент выбирается АСВ из числа банков, выразивших желание участвовать в выплатах и имеющих объемы деятельности, способные эти выплаты обеспечить (иногда выбор происходит на основе аукциона – банки весьма заинтересованы в функции агента). Информация о выбранном агенте публикуется на сайте АСВ и в средствах массовой информации. Вместе с направлением реестра вкладчиков АСВ перечисляет в банк-агент необходимые для выплат денежные средства из Фонда страхования вкладов.

Так как выплаты проводятся на основании реестра вкладчиков, для получения возмещения необходим только паспорт и не требуется представлять в банк-агент дополнительные документы: договоры с банком



www.asv.org.ru

Много важной информации может предоставить сайт АСВ. На нем публикуются все сведения о страховых случаях, а также советы вкладчикам.

или выписки по счетам. Они могут потребоваться, только если вкладчика в реестре не оказалось или сумма возмещения не соответствует размеру вклада.

Выплаты возмещения начинаются не позже, чем через 14 дней и продолжаются до завершения процедуры ликвидации банка (на это уходит не менее года). Согласно закону, вкладчик имеет право получить свои средства наличными или осуществить перевод на свой счет в любом другом банке (если вы выберете такой вариант, конечно, необходимо иметь при себе реквизиты счета). Нетрудно представить, что руководство банков-агентов весьма заинтересовано в том, чтобы средства вкладчиков остались – поэтому при получении возмещения можно услышать настойчивые предложения открыть счет именно в этом банке. Соглашаться или не соглашаться – выбор только ваш, и в случае заявлений сотрудников, что «тогда придется подождать» вы можете (и должны) настаивать на своих законных требованиях. Поверьте, упоминание о возможности направить жалобу в Агентство по страхованию вкладов сразу решит все проблемы.

Иногда не все так гладко



Рисунок 21
Объемы мошеннических операций в сфере страхования вкладов

В ЦЕЛОМ система страхования вкладов устойчиво работает и оправдывает свое предназначение. Однако ее функционирование связано с наличием определенных проблем – как объективных, так и частных, но затрагивающих довольно широкий круг участников.

Первой проблемой являются фальсификация и так называемое «дробление» вкладов. При этом в банке перед отзывом лицензии «задним числом» либо формируются несуществующие вклады (фактически деньги на них не вносятся), либо проводится операция перечисления на счета физических лиц сумм в размере, меньшем страхового возмещения, с расчетного счета организации, которая тем самым полагает, что спасает свои оставшиеся в банке средства. При «дроблении» вклада средства со счета физического лица, превышающие страховой лимит, снимаются и зачисляются на другие счета физических лиц – чаще всего родственников. Разумеется, это происходит только на бумаге – наличных средств такой вкладчик не получает. Во всех этих случаях АСВ не только исключает такие **сомнительные вклады** из реестра, но и передает данные в правоохранительные органы для возбуждения дел о мошенничестве. Добиться отмены отказа в возмещении возможно только через суд, но практика показывает, что при рассмотрении таких вопросов он чаще принимает точку зрения Агентства. Объем сомнительных операций может превышать 10 млрд рублей в год.

Вторая проблема, с которой вкладчики и АСВ впервые столкнулись в 2015 году – так называемые **забалансовые вклады**. Здесь мошенниками выступают сами банковские сотрудники. Должным образом оформленный на бумаге вклад либо не отражается в учете, либо средства с него списываются без ведома владельца. В любом случае вклад или не включается в реестр, или же в нем указывается сумма значительно меньшая, чем реальная. Пик таких забалансовых вкладов пришелся на 2016 год. «Отличились» 9 банков[8], скрывших (а фактически похитивших) более 57 млрд рублей (а это 10% от всех сумм, возмещенных в этом году!). Возмещение таких средств возможно при предъявлении в банк-агент документов, подтверждающих открытие вклада (договора и приходных кассовых ордеров), но даже в этом случае процедура выплат затягивается.

Третья проблема – это недостаток средств в Фонде страхования вкладов. Если до 2013 года приток средств с избытком покрывал страховые выплаты, то начиная с 2014 года размер Фонда стал стремительно иссякать при многократном росте страховых выплат. К 2016 году Фонд, формируемый за счет страховых взносов банков, был исчерпан,

[8] КБ «Мико-банк», АКБ «Кроссинвестбанк», АКБ «Стелла-Банк», АКБ «Мостјрансбанк», АО «Арксбанк», КБ «Росинтербанк», Банк «ВПБ», КБ «Камский горизонт», КБ «НКБ». / АСВ, Отчет о деятельности Агентства за 2016 год. – https://www.asv.org.ru/agency/annual/2016/report2016/ru/page2_1_2.html

и с этого времени функционирование системы страхования вкладов осуществляется за счет кредитов Центрального банка.

Рисунок 22
Соотношение размера Фонда страхования вкладов и выплат вкладчикам. Начиная с 2014 года АСВ вынуждено прибегать к кредитам Банка России.



В этих условиях в 2016 году ставка страхового взноса была увеличена с 0,1 до 0,12, а с 2018 года – до 0,15% в квартал. Еще ранее, в 2015 году, были озвучены предложения об ограничении страхового возмещения (например, выплачивать его не чаще, чем раз в 5 лет, ввести пожизненный лимит возмещения или исключить начисленные проценты из системы страхования). Авторы предложений ссылались на то, что банки, оказавшиеся в сложном положении, увеличивают ставки, а так называемые «профессиональные вкладчики» пользуются этим, зная, что повышенные проценты будут выплачены – если не самим банком, то АСВ. Однако было принято решение не ограничить права вкладчиков, а увеличить нагрузку на банки. Сегодня страховой тариф для банков, чьи ставки превышают среднюю на 2 процентных пункта, увеличивается в 1,5 раза, а при превышении на 3 пункта – в 6 раз.

> ” В реформировании финансовой системы есть элемент важнее денег и важнее золота — это доверие людей”
>
> Франклин Рузвельт

Что делать?

ИТАК, каковы должны быть действия, если ваш банк прекратил выплаты? Вот несколько советов.

1. Прежде всего, не паниковать и трезво смотреть на вещи. Если банк еще не прекратил работу полностью, то, скорее всего, это произойдет в ближайшее время. Если ваша сумма превышает страховой лимит, морально подготовьтесь к потерям. Не нужно стараться переписывать вклады на родственников или следовать советам «пока не поздно» перевести их в другой банк. Поздно.

2. Следить за новостями. После отзыва лицензии (или введения моратория на выплаты, что тоже является страховым случаем) узнать, в каком банке-агенте можно получить свои средства. Напомним, что выплаты начинаются через 14 дней. Как правило, для получения средств не требуется представлять договор или выписки по счету – вся информация содержится в реестре вкладчиков. Но на всякий случай держите эти документы поблизости.

3. Если все же вашей суммы нет в реестре или же размер вклада в нем занижен, будьте готовы писать заявление с приложением первичных документов. Этим вопросом будет заниматься АСВ, и нужно понимать, что срок возврата удлиняется. Следуйте инструкциям специалистов банка-агента (если потребуется передача оригиналов документов, обязательно оставьте себе нотариально заверенные копии).

4 Срок выплаты возмещения жестко не определен – средства можно получить до завершения процедуры ликвидации банка, и длится она обычно не менее двух лет. Поэтому получить свои средства через полгода или год вы сможете.

Страхуются ли средства вне банков?

ПРАВО привлекать средства населения имеют не только банки – участники системы страхования вкладов. На финансовом рынке существуют так называемые **некредитные финансовые организации** (НФО). К ним относятся кредитные потребительские кооперативы, ломбарды, микрофинансовые организации. Средства, привлекаемые такими организациями, нельзя назвать вкладами (мы помним, что стороной договора банковского вклада является именно банк), поэтому используется наименование «сбережения». Ставки по привлекаемым средствам существенно (иногда в несколько раз) выше, чем банковские. При этом в рекламе часто указывается на то, что эти средства застрахованы. Реклама может быть откровенно недобросовестной. Так, зафиксированы случаи использования знака «Сбережения застрахованы», имитирующего официальный логотип системы страхования вкладов[9]. Являются ли средства, размещенные в таких организациях, действительно в полной мере защищенными?

Рисунок 23
Логотип, имитирующий официальный знак системы страхования вкладов, использование которого в 2015 году признано нарушением антимонопольного законодательства



В действительности о настоящем страховании речи не идет. Вспомните правило финансов: дополнительная доходность – это дополнительный риск. Если средства привлекаются под 36%, то размер риска потерь можно оценить в 30%. Никакая страховая компания такой риск не застрахует. Страховой договор действительно может существовать, но его основная задача – создание ложного впечатления надежности. Страховка содержит такие условия, при которых получение возмещения вкладчиком, например, при прекращении деятельности НФО или отказе в выплатах, невозможно. Впрочем, для кредитных потребительских кооперативов в будущем ситуация может измениться. В «Стратегии повышения финансовой доступности в России на период 2018–2020 годов»[10] Центральный банк предусматривает создание Единой системы гарантирования сохранности личных сбережений в кредитных потребительских кооперативах. До начала работы такой системы мы не можем быть уверены в сохранности средств в НФО, и к оценке рисков следует применять указанные выше методы.

[9] Использование этого логотипа кредитным потребительским кооперативом было признано судом незаконным – http://solutions.fas.gov.ru/documents/9-14-03/download. При этом недобросовестная реклама достигла цели – в судебном решении отмечается, что «в период размещения рассматриваемой рекламы отмечается заметный рост количества пайщиков кредитного кооператива».
[10] Стратегия повышения финансовой доступности в России на период 2018–2020 годов (Проект) / Банк России. – http://www.cbr.ru/Content/Document/File/35823/str_20180208.pdf



Проверим себя!

1 Средства, перечисленные на электронный кошелек…

- **а** учитываются на депозитном счете
- **б** учитываются на текущем счете
- **в** не учитываются на банковском счете

2 Выберите правильное утверждение:

- **а** на мультивалютном счете хранятся средства во всех валютах
- **б** на мультивалютном счете валютные поступления автоматически пересчитываются в рубли по официальному курсу
- **в** мультивалютный счет – совокупность нескольких счетов в различных валютах

3 Банк сообщил, что не может выдать вкладчику его средства наличными. Ваши действия:

- **а** оформить денежный перевод без открытия счета в другой банк
- **б** перевести средства на электронный кошелек
- **в** получить от банка в качестве обеспечения сберегательный сертификат на предъявителя
- **г** оставить деньги в банке

4 Средства в кредитных потребительских кооперативах…

- **а** включаются в систему страхования вкладов
- **б** не подлежат обязательному страхованию
- **в** должны быть застрахованы страховой компанией
- **г** гарантированы небанковскими кредитными организациями

5 CVV код используется:

- **а** для платежей через Интернет
- **б** для дополнительной защиты карты
- **в** для снятия наличных
- **г** для авторизации в колл-центре

6 Расчетная карта является средством управления…

- **а** текущим счетом
- **б** банковским кредитом
- **в** депозитным счетом
- **г** электронным кошельком

Раздел 3

КРЕДИТЫ И ЗАЙМЫ: ОСОБЕННОСТИ И ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ

3.1 Потребительское кредитование

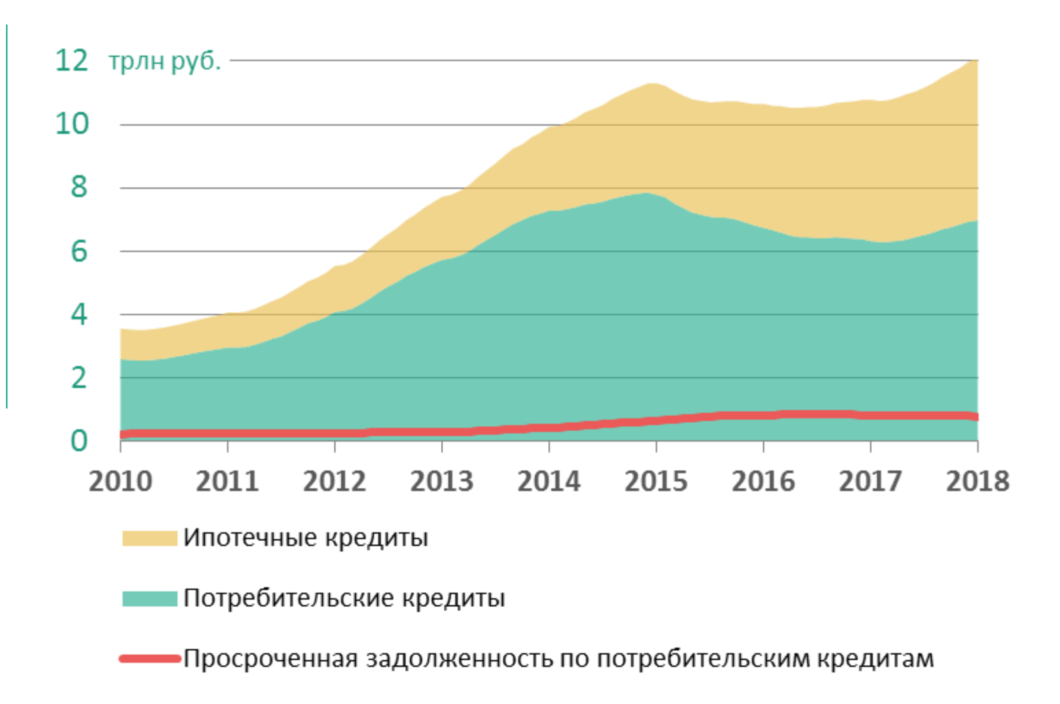
Какие бывают кредиты?

Сегодня кредитование населения стало неотъемлемым фактором повседневной жизни. Даже если вы не относитесь к числу заемщиков, то постоянно сталкиваетесь с предложением кредитных продуктов: в уличной рекламе, в торговых точках, иногда – в телефонных звонках промоутеров. Между тем, так было не всегда. Активное предложение кредитов началось в первой половине 2000-х годов. Время для этого было благоприятное: инфляция снизилась ниже 10% годовых, в страну хлынули деньги от подорожавшей нефти и импортные товары. Активно развивалось жилищное строительство. Перед банками уже встал вопрос не как привлечь средства, а как наиболее выгодно их разместить, и они обратили свое внимание на население.

Почти сразу появились и первые тревожные сигналы. Законодательство в то время очень слабо регулировало вопросы защиты прав заемщиков и не могло ограничить агрессивные действия банков. В то время общей практикой было одностороннее повышение кредитных ставок, взимание многочисленных дополнительных комиссий помимо процентов и жесткие штрафные санкции к заемщикам, доходившие до сотен процентов годовых. В результате нередки были случаи, когда приходилось отдавать банку в несколько раз больше взятой суммы. Регулирование этой сферы началось только в конце 2000-х годов.

Одновременно росла просроченная задолженность, доля которой выросла с 3 до 13% от общей суммы потребительских кредитов (в то время как для ипотечного кредитования она, наоборот, снижалась и сегодня составляет около 1%).

Рисунок 24
Изменение объемов кредитования населения в 2010-х годах. Если доля потребительских кредитов к началу 2018 года так и не достигла максимума 2014, то ипотечное кредитование все время демонстрировало уверенный рост.
Источник: Банк России



Мы уже употребили термин «потребительский кредит». Что это такое и какие вообще бывают кредиты?

Потребительский кредит – это кредит, выданный физическому лицу на цели, не связанные с предпринимательской деятельностью, то есть на приобретение товаров и услуг. К потребительским кредитам относятся:



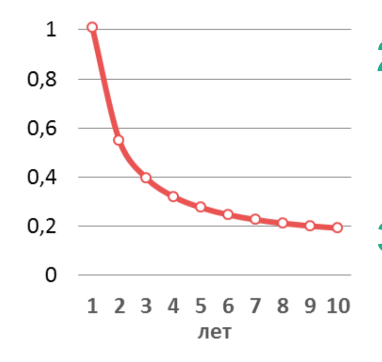
- **автокредиты** – кредиты на покупку автотранспорта. Отличительной особенностью таких кредитов является оформление автомобиля в залог и необходимость его страхования в пользу банка. При покупке обычно требуется так называемый первоначальный взнос, поэтому сумма кредита меньше стоимости автомобиля – такая, за которую в случае невыплаты банк сможет реализовать залог;
- кредиты, оформляемые непосредственно при покупке товаров (еще называемые **POS-кредитами** от английского point of sale – торговая точка). Несмотря на то, что иногда такие кредиты называют целевыми, это не так. Кредитный договор не обусловливает покупку конкретного товара, а условия выдачи и погашения не зависят от его вида. Традиционно такие кредиты не только наиболее дорогие для заемщика, но и весьма опасные: отсутствие времени на подробное изучение условий договора не позволяет полностью их оценить, а они часто весьма невыгодные;
- **кредиты наличными**, как правило, выдаются в офисах банков. Ставки (а точнее, общий размер платежей) по ним могут существенно различаться и в конечном итоге зависят от того, уверен ли банк в надежности и платежеспособности заемщика. Этот вопрос мы рассмотрим далее подробнее, но сразу следует отметить: реальная ставка по кредиту, выдаваемому без проверки заемщика, не может быть низкой, что бы ни утверждала реклама;
- **кредиты с лимитом кредитования** – как раз кредитные карты. Они имеют свои особенности. Во-первых, устанавливается возможность кредитования в определенных пределах (это и есть лимит), а конкретная сумма зависит от желания заемщика. Во-вторых, для таких кредитов отсутствует точный срок и график платежей: требования банка ограничиваются взносом минимального платежа (фактически только уплатой процентов). Поэтому при всем удобстве такой кредит несет в себе опасность стать «вечным», что весьма выгодно для банка и совсем невыгодно для заемщика. Впрочем, есть и положительное свойство: льготный период, при погашении кредита в течение которого проценты не уплачиваются.

Ипотечные кредиты, строго говоря, не относятся к потребительским, так как регулируются отдельным законом, но в целом их условия схожи с автокредитами при более значительных суммах и длительных сроках. Мы рассмотрим их позже.

Условия кредита

Любой кредит характеризуется условиями, которые должны быть понятны заемщику и согласованы с ним. Назовем основные из них.

Рисунок 25
Увеличение срока кредита не приводит к пропорциональному снижению платежей



1 **Сумма кредита**. Казалось бы, это условие не может быть понято превратно. Однако иногда случается, что сумма, указанная в договоре, и сумма, получаемая на руки, не совпадают. Разница – это дополнительно, помимо процентов, взимаемые с вас платежи. Поэтому сразу запомните: сумма кредита и фактически получаемая сумма должны быть одинаковыми! Что касается кредита по карте, то мы уже сказали, что сумму определяете вы сами в пределах установленного лимита.

2 **Срок кредита**. От срока кредита, прежде всего, зависит размер ежемесячного платежа. Однако эта зависимость не линейна: если разница в платежах по годовому и двухлетнему кредиту составляет 46%, то между 9-летним и 10-летним кредитом – всего 4%. Поэтому для каждого кредита необходимо выбрать оптимальный срок.

3 **Порядок погашения**. Применительно к кредитованию населения можно назвать три основных вида погашения кредита. Первый – традиционный, но сегодня использующийся все реже – так называемое **дифференцированное погашение**. «Дифференцированное» – значит различное: каждый месяц размер платежа меняется. Происходит это из-за

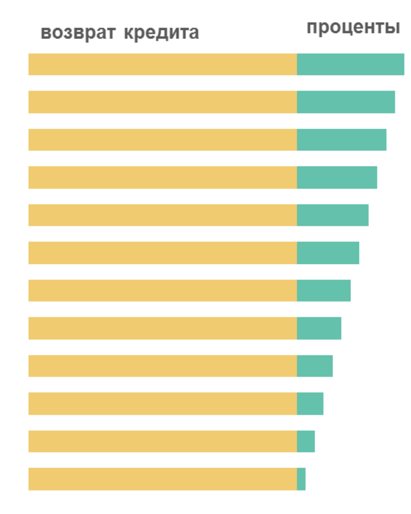
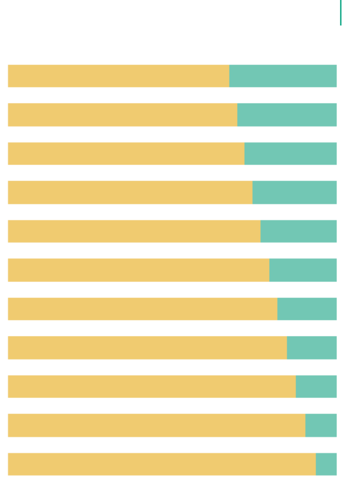


Рисунок 26
Дифференцированное (вверху) и аннуитетное (внизу) погашение кредита



того, что каждым платежом гасится одинаковая сумма кредита (например, если он выдан на 1 год, то 1/12 часть). К этой сумме добавляются начисленные за месяц проценты. Так как они начисляются не на общую сумму кредита, а на ее остаток, с каждым месяцем они будут все меньше. Тем самым уменьшается размер платежей.

Аннуитетное погашение предусматривает равную величину ежемесячных платежей. Она рассчитывается по сложной (опять-таки степенной!) формуле, но сегодня ее легко найти, используя онлайн-калькуляторы кредитов. Глядя на рисунок, можно сразу заметить, что погашение основного долга происходит медленнее, чем при дифференцированных платежах. Размер аннуитета остается неизменным, и если продолжать сравнение двух видов погашения, видно, что он будет меньше первого и больше последнего дифференцированного платежа.

Часто можно услышать мнение, что аннуитетные платежи невыгодны. С одной стороны, действительно, общая сумма платежей в адрес банка в этом случае будет выше. Однако здесь нет лукавства с его стороны – банк честно начисляет проценты по установленной ставке на остаток задолженности. Да, она сокращается вначале медленнее, но за счет чего? Вспомним, что первый аннуитетный платеж меньше первого дифференцированного (а при долгосрочных, например, ипотечных, кредитах эта разница весьма существенна). Выравнивая платежи, банк как бы дает некоторую дополнительную «рассрочку», перенося часть начальных платежей на конечные. Ведь если представить кредит, который гасится вместе с процентами в самом конце срока, то в этом случае общий размер платежей будет еще выше. Но это не кажется несправедливым!

Наконец, третий вид погашения мы уже упомянули. Это погашение задолженности по кредитной карте, когда устанавливается лишь минимальный ежемесячный платеж. Часть его пойдет на оплату начисленных процентов, а часть зачисляется на карту, и ею опять можно пользоваться. Таким образом, срок погашения всей задолженности может быть неопределенно большим.

Погашение кредита может быть **досрочным**, и такое право закреплено для индивидуальных заемщиков с 2011 года Гражданским кодексом (ст. 810). Единственное условие – необходимо предупредить об этом банк не менее, чем за месяц. Если досрочно гасится не весь кредит, банк должен пересчитать следующие платежи и предоставить новый их график.

4 **Дополнительные платежи**. Этот вопрос является чрезвычайно важным. Чем банки могут привлечь клиентов-заемщиков? Прежде всего, низкой ставкой (да, встречается реклама «кредит под 0%»). Нетрудно понять, что альтруизм банкам не свойствен – все имеет свою цену. Если ставка занижается, и причем значительно, потери необходимо возместить. Это делается как раз за счет дополнительных платежей. Кроме различных комиссий, излюбленным приемом является страхование заемщика в пользу банка. Мы подробно рассмотрим законность таких платежей в подразделе 3.2, а пока отметим, как их наличие можно своевременно – до подписания невыгодного договора – выявить.

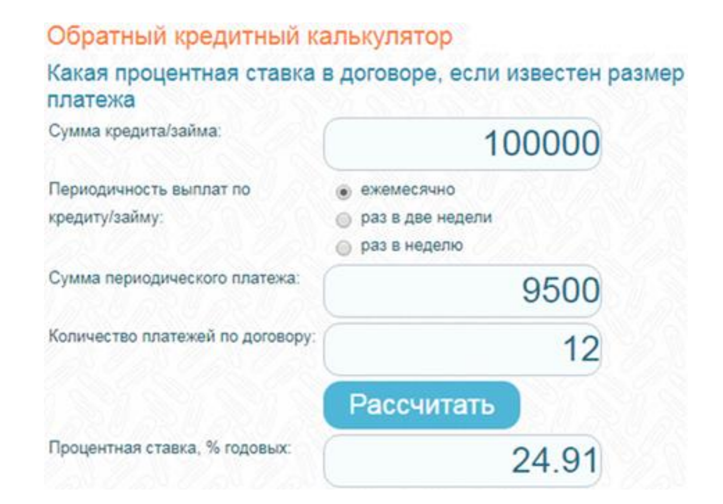
Дополнительные платежи могут взиматься либо в момент выдачи кредита, либо регулярно. В первом случае на руки вы получаете меньше, чем сумма кредита по договору. Например, вы хотите взять 100 тысяч рублей, договор же заключается на 120 тысяч. На этапе оформления кредитной заявки четко установите, что вы получите полную сумму кредита!

Рисунок 27
Кредитный калькулятор на сайте **bcalc.ru** (слева) показывает, что при ставке 14% ваш аннуитетный платеж составит менее 9 тыс. рублей. Обратный калькулятор (справа) позволяет увидеть, что кредит с платежом 9500 рублей имеет реальную ставку почти 25%

Если же дополнительные платежи включаются в размер ежемесячных, их наличие можно выявить путем проверки соответствия суммы кредита, его срока и озвученной процентной ставки. В этом помогают, как уже было сказано, кредитные калькуляторы в сети Интернет. Например, можно рекомендовать протестированные нами калькуляторы на сайте **bcalkc.ru**. Помимо обычного кредитного калькулятора, рассчитывающего ежемесячный аннуитетный платеж, на нем представлен **обратный кредитный калькулятор**, показывающий ставку для такого платежа (если вам сообщили только его сумму или вы сомневаетесь в озвученной вам ставке).

Итак, порядок действий следующий. Например, сотрудник банка сообщил, что вам одобрен кредит в сумме 100 тысяч рублей по ставке 14% на 1 год, и сумма ежемесячного платежа составит 9500 рублей. Проверим ее онлайн-калькулятором.

Кредитный калькулятор
Сколько платить в месяц по кредиту наличными
Сумма кредита: 100000
Ставка, % годовых: 14
Срок кредита в месяцах: 12
Рассчитать
Ежемесячный платеж: 8978.71



Вот как! Он показывает сумму 8979 рублей! Но позвольте: поделим сумму кредита вместе с процентами на 12 месяцев: 100000×1,14 : 12 будет именно 9500 рублей! Но мы не зря говорили, что на самом деле расчет сложный. Так вы посчитали сумму без учета уменьшения вашей задолженности с каждым платежом, а кредитный калькулятор это предусмотрел. Значит, более 520 рублей вы каждый месяц будете отдавать за что-то еще, кроме процентов. За что – самое время спросить у банковского работника.

Можно пойти еще дальше и воспользоваться обратным калькулятором, чтобы увидеть реальную ставку, соответствующую платежу в 9500 рублей. Внимание! Нажимаем «Рассчитать» – и результат – почти 25%. Что ж, теперь решение за вами: воспользоваться таким предложением или нет.

Процентная ставка и кредитный риск банка

В только что рассмотренном примере мы использовали озвученную банком ставку в 14%. Можно назвать такую ставку низкой или высокой? С чем сравнивать? И вообще, существует ли некая объективная, или «справедливая» кредитная ставка, которая будет равно приемлема и для заемщика, и для банка: заемщик не переплатит лишнего, а банк получит заслуженный, но не чрезмерный доход?

На самом деле такую ставку можно определить. Правда, следует учесть, что она не постоянна, а будет меняться вместе с изменением экономической ситуации. Поставим себя на место банкира. Что он должен учесть, разрабатывая тарифы потребительского кредитования?

Во-первых, любой банк выдает в кредиты не свои деньги, а деньги своих клиентов. И эти деньги не бесплатные. Мы знаем, что по срочным депозитам уплачиваются проценты. Деньги банк может взять и в долг у других банков – за это тоже нужно платить. Например, Центральный банк кредитует коммерческие банки с использованием так называемой **ключевой ставки** (раньше она называлась ставкой рефинансирования).

Итак, за привлечение денег придется заплатить около 7% (в начале 2018 года ключевая ставка составила 7,5%), примерно столько же составляют ставки по годовым депозитам.

Во-вторых, при выдаче и обслуживании кредитов банк несет расходы, и они тем выше, чем более раздроблен кредитный портфель. Поэтому потребительские кредиты, средний размер которых не превышает 100 тысяч рублей, довольно дорогостоящие: расходы банка составляют от 3 до 5% от их объема. Наконец, банк должен получить прибыль – между прочим, этого требует от него закон: ведь убытки банка – это возможность потерь для клиентов, деньги которых он использует. Поэтому необходимо заложить в расчет ставки не меньше 3–4% полученного дохода. Итак, что получилось у нашего банкира?

Стоимость средств 7%
Расходы на выдачу и сопровождение 4%
Прибыль 3%

Итого...14%

Как видим, приведенная выше ставка в 14% может считаться достаточно обоснованной и привлекательной[11]. Вот только не рано ли мы закончили расчет? Что еще должен предусмотреть банк в составе платы за кредит?

Наш банкир прекрасно знает, что выданные кредиты в полной сумме (и со всеми процентами) не вернутся. Всегда существует какая-то ненулевая вероятность, что некая часть не сможет быть выплачена (причины разные – от снижения дохода заемщика до мошенничества). И эту вероятность банк обязан спрогнозировать. Она носит название **кредитного риска** для банка, и исключить его невозможно. Что же тогда возможно?

Включить этот риск в ставку! То есть добавить к получившимся 14%... А сколько? Один, десять или 20%? Это зависит от того, насколько надежными считает банк своих клиентов. Конечно, надежность он будет определять не по честности их глаз, а по анализу уровня их дохода (для этого потребует справки и иные документы, или увидит этот уровень из объема поступлений на открытый у него зарплатный счет). Будет проверена также кредитная история – допускались ли ранее невыплаты по кредитам. Если такая проверка пройдена, банк может считать кредитный риск минимальным и прибавить к ставке, например, еще один процент (или полпроцента). Но что произойдет, если платежеспособность заемщика банком не оценивается?

Разве такое возможно? – спросите вы. А вы сами не встречали рекламы «кредит за 5 минут без подтверждения дохода»? Разве при предложении купить товар в магазине в кредит от вас требуют справку о доходе? Нетрудно понять, что в этом случае кредитный риск для банка существенно возрастает, и единственное, чем он может его компенсировать, – это существенным увеличением реальной (или *эффективной*) ставки. При этом, как в рассмотренном примере, она превращается из 14 в 25%, а может составить и 30%, и более. Несколько лет назад эффективные ставки кредитов «по одному документу» часто превышали 70% (сегодня ситуация улучшается, а почему – мы рассмотрим в следующем подразделе). Но тем не менее мало кому захочется платить 30% вместо 14 или 15. Банки учитывают и это. Именно поэтому и

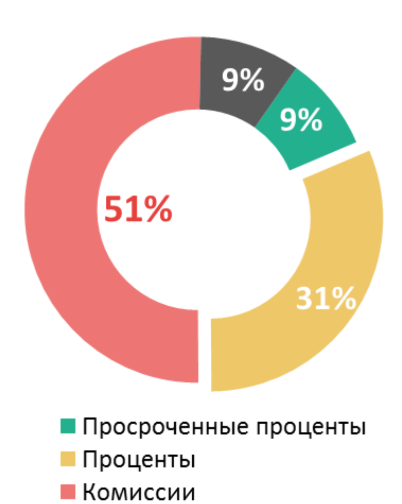


Рисунок 28
Какие платежи заемщиков формировали в 2007 году доходы банка, специализирующегося на розничном кредитовании. Основную часть составляли не проценты, а различные комиссии

[11] Такой расчет справедлив для небольших потребительских кредитов. В случае ипотеки ставки будут ниже: относительная стоимость расходов для них ниже из-за более крупных сумм, а использование сложных механизмов рефинансирования за счет ипотечных облигаций и закладных позволяет снизить и стоимость привлечения средств, и норму прибыли. Поэтому в настоящее время справедливая ставка по ипотеке – менее 10%.

возникают дополнительные платежи: реальная ставка попросту делится на две части: одна для рекламы, вторая – для покрытия собственных кредитных рисков. При этом вторая часть может скрываться, чтобы не отпугнуть клиентов. Заметьте: все совершенно логично. Если какой-то банк выбрал в качестве стратегии своей деятельности выдачу кредитов по первому обращению и без подтверждения платежеспособности, он будет вынужден повысить ставку (иначе неизбежные неплатежи его разорят). Следующий шаг – создание впечатления, что ставка самая привлекательная: снижение ее в рекламе и использование дополнительных платежей. Наконец, принимаются меры к скрытию таких платежей. Это, как правило, балансирует на грани нарушения законодательства, но что поделать: выбор уже сделан! И этот выбор – массовая выдача кредитов непроверенным заемщикам.

Поэтому правило выбора выгодного кредита простое: дешевых кредитов для не проверенных банком клиентов быть не может. Попробуйте просто на основе рекламы банка определить его кредитную стратегию: минимизация потерь за счет проверки надежности клиентов или покрытие неплатежей недобросовестных заемщиков за счет добросовестных. Первое, что следует сделать, – это задать самому себе вопрос: знает ли меня этот банк? Если не знает (и не торопится узнать поближе), кредит в результате окажется для вас невыгодным. Если реклама утверждает обратное – тем хуже: от вас пытаются скрыть важную информацию.

3.2 Правила меняются

Полная стоимость кредита

ПРОБЛЕМА скрытых платежей и сложности для заемщиков оценить реальные условия предлагаемых кредитных продуктов заставила государство вмешаться в регулирование процесса потребительского кредитования. Мы уже несколько раз употребили выражение «реальная ставка», чтобы обозначить полный размер платежей в адрес банка – как процентных, так и прочих. На самом деле существует официальное название этого показателя: **«полная стоимость кредита»**.

Понятие полной стоимости кредита (принятое сокращение – ПСК) появилось в 2008 году в результате внесенных изменений в закон «О банках и банковской деятельности». Согласно новой норме, при кредитовании физических лиц банки стали обязаны рассчитывать ее для каждого кредита и доводить до заемщика перед подписанием кредитного договора. Однако это был только первый шаг: закон не конкретизировал, каким образом производится такое информирование. Подавляющее большинство заемщиков не было знакомо с новым термином, поэтому банкам не составляло труда получить лишнюю подпись на заявке. Согласитесь, что если в ней по-прежнему крупными буквами указана, например, ставка «20%», а в конце мелкими буквами – «ПСК 80%», формально обязанность банка по информированию заемщика можно считать выполненной. Поэтому необходимо было делать следующие шаги.

Рисунок 29
Порядок указания полной стоимости кредита в договоре в соответствии с законом «О потребительском кредите (займе)»



Решающим из них стало принятие в конце 2013 года и вступление в силу с 1 июля 2014 года нового закона – «О потребительском кредите (займе)». Он не только установил единый порядок расчета ПСК, но и прямо установил правила ее указания. Полную стоимость кредита стало необходимо размещать на первой странице договора потребительского кредита – в правом верхнем углу в квадратной рамке. Оговорен даже размер шрифта – максимальный из используемых на странице – и его цвет – черный на белом фоне.

Как же рассчитывается ПСК? Опять следует сослаться на сложную формулу, сделать расчет по которой без использования компьютера невозможно. Эта формула приводит к эквиваленту годовых процентов любые платежи – и регулярные, и уплачиваемые единовременно, установленные и в процентах, и в абсолютных суммах. Условие включения таких платежей в расчет – наличие требования их уплаты в договоре. Поэтому для банков, которые все еще не прочь завысить цену кредита, остается последний шанс ее скрыть, не включая в ПСК: сделать вид, что заемщик сам, совершенно добровольно, принял решение расстаться с частью денег «за услуги, оказание которых не обусловливает возможность получения потребительского кредита». Мы к этому еще вернемся – отказывать в выдаче кредита на том основании, что заемщик отказывается от, например, добровольного страхования, банк не имеет права.

Также в расчет ПСК не должны включаться штрафные санкции, комиссии за снятие наличных по кредитной карте и другие платежи, зависящие от вариантов поведения заемщика.

Помимо необходимости указания ПСК в договоре, закон ввел дополнительное требование: полная стоимость вновь выдаваемых кредитов (в зависимости от их вида, суммы и срока) не может превышать ее среднерыночное значение более чем на 1/3. Надзором за выполнением этого условия занимается Центральный банк.

Комиссии и штрафы

ПОМИМО расчета и указания полной стоимости кредита закон «О потребительском кредите (займе)» устанавливает другие ограничения для банков. Им запрещается взимание платы за услуги, которые не создают «отдельного имущественного блага для заемщика». Эта весьма широкая формулировка сделала незаконными большинство комиссий, ранее взимаемых банками: за открытие и ведение ссудного счета (фактически за свою обязанность вести должный учет кредита), за транзитное перечисление средств, за погашение кредита (особо оговорено, что банк должен предложить хотя бы один бесплатный способ) и ограничила их возможности во введении новых. Также запрещается любой пересмотр условий договора, приводящих к какому-либо увеличению платежей.

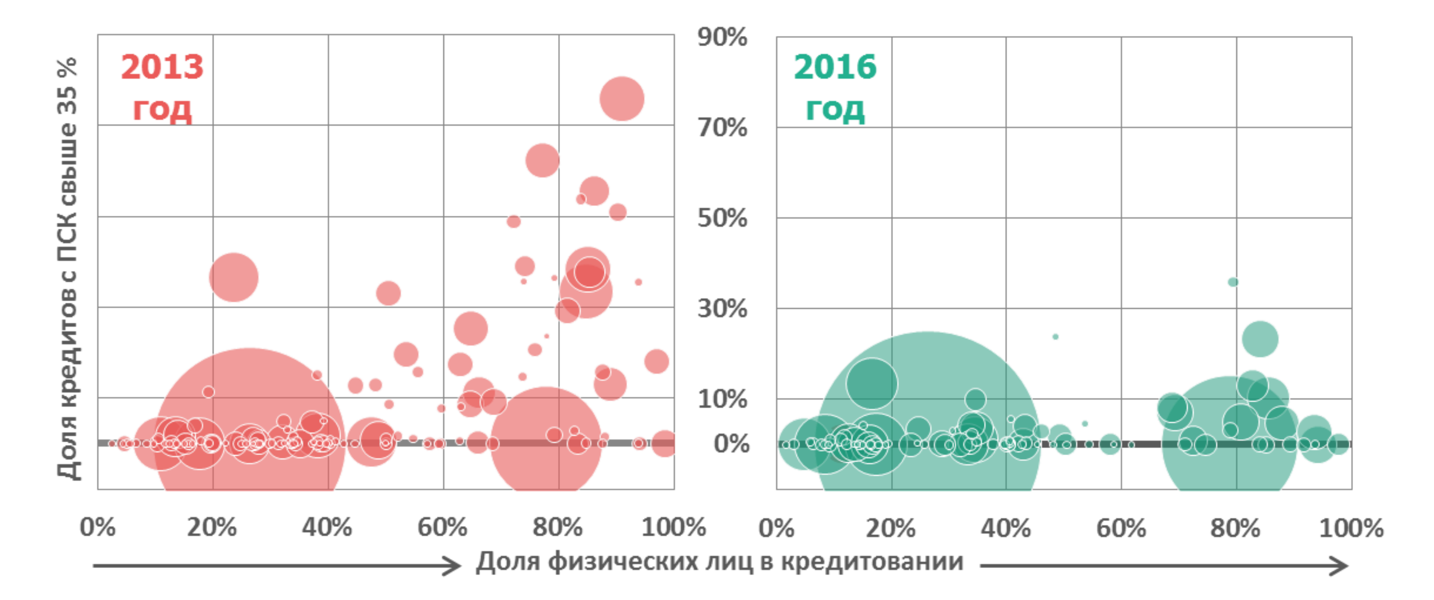
Закон решает еще один болезненный вопрос: начисление штрафных санкций. До его принятия они могли составлять 1 и выше процента в день. Получалось, что банку весьма выгодно превратить заемщика в недобросовестного: например, изменить срок обязательного платежа, не уведомив его, после чего начислить штраф (информировать о нем заемщика также не обязательно) и «включить» штрафные проценты (на которые также начисляются новые пени). Именно таким образом ранее сумма долга по кредиту увеличивалась в несколько раз. Более того, некоторые банки весьма вольно обращались с поступившими средствами: например, при погашении просроченной задолженности, на которую зачислялись штрафные санкции, эта сумма относилась на текущие платежи, сохраняя просрочку. Закон о потребительском кредите прекратил такую практику. Прежде всего, штрафные санкции с 1 июля 2014 года ограничены 20% годовых. Кроме того, установлена очередность погашения обязательств: в первую очередь – просроченная задолженность, затем штрафные санкции, погашение суммы кредита и процентов за текущий период и только после этого – другие платежи (например, комиссии или платежи по страхованию), предусмотренные договором.

Результаты

МЕРЫ довольно жесткого регулирования деятельности банков в области кредитования населения быстро стали приносить результаты. Проведенное

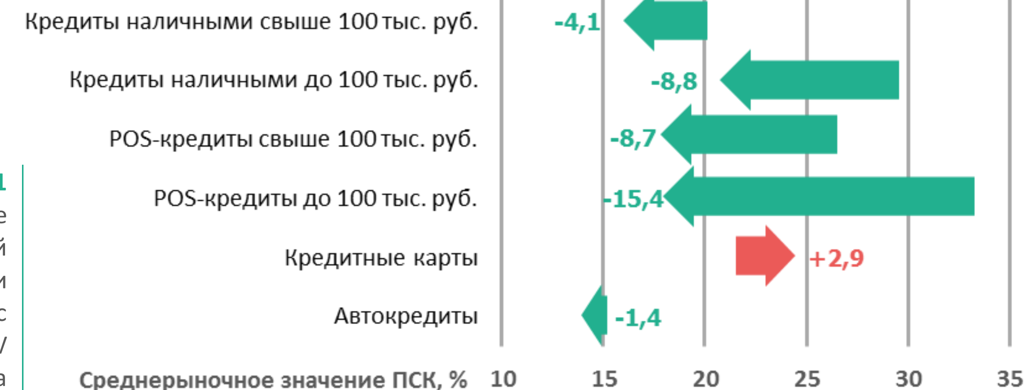
исследование[12] показывают, что за 3 года значительно сократились объемы потребительских кредитов с ПСК, превышающей 35%. Главным образом это произошло за счет розничных банков, ориентирующихся на кредитование населения. Наглядно это показывают диаграммы на рисунке: каждый круг соответствует одному банку, а его диаметр – сумме выданных населению кредитов. Можно проследить, что в 2013 году (до ввода в действие закона о потребительском кредите) выдача дорогих кредитов была весьма распространенным явлением, а несколько банков специализировались именно на них (кружки, находящиеся в зоне выше 50%). К началу 2017 года ситуация серьезно поменялась: круги «опустились» вниз – в зону, не превышающую 15% дорогих кредитов в общем портфеле.

Рисунок 30
Изменение доли дорогих кредитов (с полной стоимостью свыше 35%) на рынке за 3 года действия закона о потребительском кредите



Рассчитываемые Центральным банком[13] средние значения полной стоимости потребительских кредитов по их видам за этот период также снизились. К концу 2017 года величину 20% превышала только средняя ПСК по небольшим кредитам наличными и по кредитным картам (для последних она даже увеличилась – возможно, это связано с тем, что плата за обслуживание кредитных карт – одна из немногих комиссий, законность взимания которых у регуляторов рынка не вызывает сомнений).

Рисунок 31
Изменение среднерыночных значений полной стоимости потребительских кредитов с III квартала 2014 года по IV квартал 2017 года

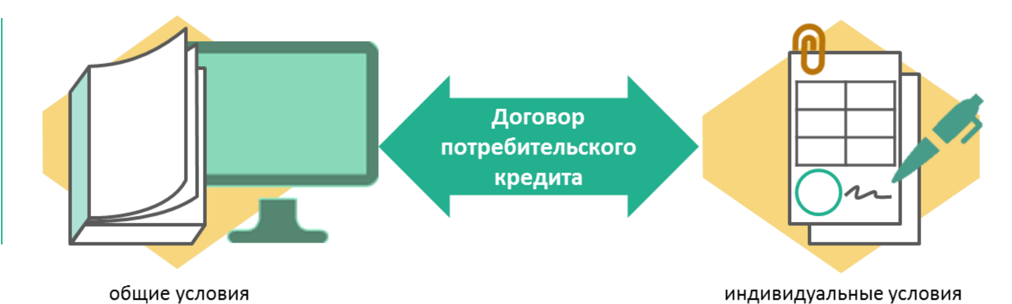


[12] Евстафьев К. А. Методические подходы к оценке эффективности регулирования полной стоимости потребительских кредитов // Финансы и кредит, 2017, т. 23, вып. 15, С. 852–868.
[13] Банк России. Информация о среднерыночных значениях полной стоимости потребительского кредита (займа). – https://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=inf

Форма кредитного договора

Закон «О потребительском кредите (займе)» установил для всех розничных кредитов унифицированную форму договора. Сам договор состоит из двух частей.

Рисунок 32
Договор потребительского кредита состоит из общих условий, публикуемых в свободном доступе, и индивидуальных условий, подписываемых заемщиком



Одна из них называется **общими условиями**, устанавливается банком в одностороннем порядке и едина для всех заемщиков. Общие условия договора потребительского кредита заемщиком не подписываются, но обязательно размещаются в свободном доступе – на сайте банка в сети Интернет, в распечатанном виде – в офисах обслуживания. В них включаются основные термины, требования к заемщикам, порядок рассмотрения заявок, особенности выдачи и погашения кредитов. При этом общие условия не могут содержать обязанности заемщика оплачивать дополнительные услуги самого банка или других организаций. Такие требования, если они выдвигаются, должны включаться в индивидуальные условия договора.

Индивидуальные условия договора потребительского кредита, в отличие от общих, оформляются в письменной форме и подписывается заемщиком и представителем банка. Форма индивидуальных условий жестко определена – они оформляются в виде таблицы, поля которой едины для всех кредитов. Над этой таблицей, как вы помните, в рамке указывается величина ПСК.

Таблица 2
Индивидуальные условия договора потребительского кредита. Для каждого условия должно быть указано его содержание. При этом в содержании не должно быть ссылок на общие условия договора или тарифы банка

№	Формулировка индивидуальных условий, установленная Банком России
1	Сумма кредита (займа) или лимит кредитования и порядок его изменения
2	Срок действия договора, срок возврата кредита (займа)
3	Валюта, в которой предоставляется кредит (заем)
4	Процентная ставка (процентные ставки) (в процентах годовых) или порядок ее (их) определения
5	Порядок определения курса иностранной валюты при переводе денежных средств кредитором третьему лицу, указанному заемщиком
6	Количество, размер и периодичность (сроки) платежей заемщика по договору или порядок определения этих платежей
7	Порядок изменения количества, размера и периодичности (сроков) платежей заемщика при частичном досрочном возврате кредита (займа)
8	Способы исполнения заемщиком обязательств по договору по месту нахождения заемщика
8.1	Бесплатный способ исполнения заемщиком обязательств по договору
9	Обязанность заемщика заключить иные договоры
10	Обязанность заемщика по предоставлению обеспечения исполнения обязательств по договору и требования к такому обеспечению
11	Цели использования заемщиком потребительского кредита (займа)
12	Ответственность заемщика за ненадлежащее исполнение условий договора, размер неустойки (штрафа, пени) или порядок их определения
13	Условие об уступке кредитором третьим лицам прав (требований) по договору
14	Согласие заемщика с общими условиями договора
15	Услуги, оказываемые кредитором заемщику за отдельную плату и необходимые для заключения договора, их цена или порядок ее определения, а также согласие заемщика на оказание таких услуг
16	Способ обмена информацией между кредитором и заемщиком

Наиболее важными, если мы говорим о возможности взимания дополнительных платежей, являются условия 9 *«Обязанность заемщика заключить иные договоры»* и 15 *«Услуги, оказываемые кредитором заемщику за отдельную плату и необходимые для заключения договора»*. Первое из них относится в том числе к договорам страхования, второе – к дополнительным комиссиям, которые может взимать сам банк. Если в содержании условия № 9 указано «не предусмотрены», но вопрос подключения заемщика к программам страхования уже поднят, это означает следующее.

Банк не имеет права требовать от вас участия в программах страхования. Любое упоминание, что они являются обязательными, без включения этого в индивидуальное условие № 9 – это нарушение закона. Если банк все же намерен взять с вас дополнительную плату за страховку, он будет пытаться получить от вас письменное – обязательно письменное! – согласие на *добровольное* участие в такой программе. Помимо всего, это даст ему возможность не включать эти суммы в расчет полной стоимости кредита. Приемы получения вашей подписи могут быть различными – от убеждения вас в том, что без этой подписи кредит выдать не представится возможным до подписи чистых (или прикрытых ладонью) листов. Помните! Если на руках у вас уже имеется документ об одобрении вам кредита (и не важно, включено в него условие страхования или нет), а девятое индивидуальное условие такого требования не содержит, то полученное одобрение действует и при отказе от страховки. Впрочем, получите ли вы в этом случае даже одобренный кредит – это вопрос. Крупные и ответственные банки (а они так же заинтересованы в том, чтобы клиент согласился на страхование – ведь это дополнительная прибыль!), поняв, что вы знаете свои законные права, оформят вам кредит без дополнительных платежей. Однако вы можете столкнуться с банком, для которого страхование заемщиков жизненно необходимо (еще раз напомним: не может быть кредита с низкой ставкой, оформляемого за 5 минут по паспорту). Дополнительные платежи в этом случае – не приятный бонус банку, а элемент его кредитной стратегии. Знаете ли вы, что такие банки 99% от платежей, уплаченных за страхование, оставляют себе в качестве комиссии? В этом случае возможны неожиданности: внезапно зависнут компьютеры, закончатся деньги в кассе, а через некоторое время одобрение кредита будет аннулировано. Если это произошло, то пойдет только на пользу неудавшемуся заемщику: он будет избавлен от невыгодного кредита.

Но если необходимость заключения договора личного страхования все же включена в индивидуальные условия? Означает ли это, что без страховки получение потребительского кредита невозможно?

Нет, не означает. Опять же, в соответствии с законом о потребительском кредите банк в этом случае обязан предложить на выбор два варианта кредитного договора: с условием страхования и без него. При этом плата за страхование обязательно должна быть учтена в расчете полной стоимости первого кредита. Конечно, банк имеет при этом право установить различные ставки. Может оказаться, что в варианте без страхования ставка будет повышена настолько, что взятие такого кредита станет невыгодным. Что же, если банк предоставил вам сведения о полной стоимости обоих вариантов кредита, то он выполнил все требования закона. Выбор остается за вами.

Что касается условия №15, то свидетельством наличия дополнительных платежей может являться формулировка «в соответствии с тарифами». Не забывайте, что тарифы могут меняться в любой момент. Конечно, их повышение можно пытаться оспаривать, ссылаясь на закон о потребительском кредите, но это нелегко – формулировки закона все же не идеальны, и банковские юристы стараются «проскользнуть» между ними. Лучше всего не подписывать такие условия – риск довольно велик.

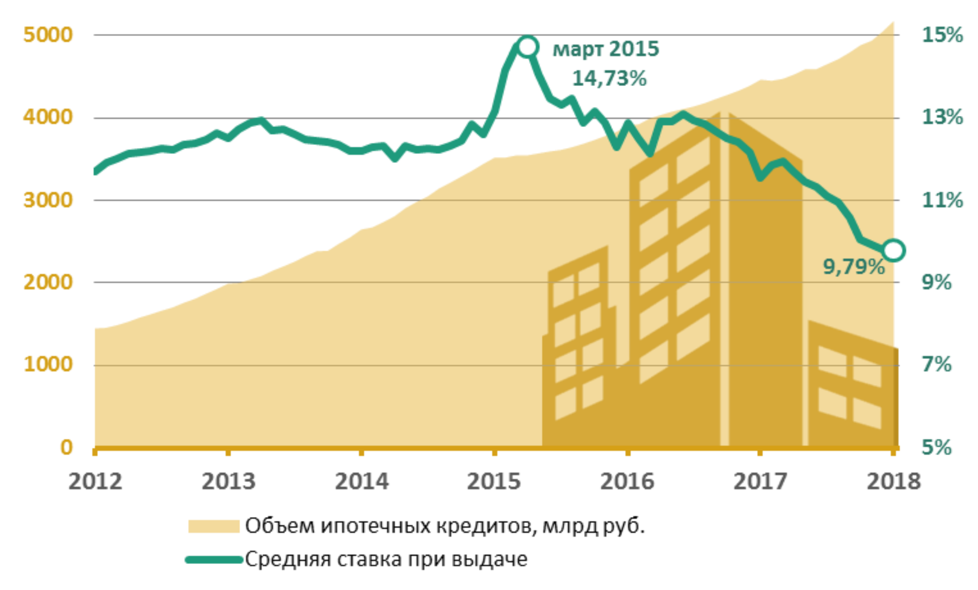
3.3 Ипотека

Что понимается под ипотекой

В повседневной жизни мы часто употребляем слово «ипотека» как синоним кредита, взятого на покупку недвижимости. Законодательство дает несколько другое определение. Уже из названия Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» видно, что под ипотекой понимается не сам кредит, а его обеспечение. Таким образом, ипотечный кредит не обязательно должен выдаваться на приобретение жилья, а вот оформление недвижимости в залог (не важно, уже имеющейся в собственности или только приобретаемой) – это обязательное условие. Впрочем, действительно, наиболее популярной формой ипотеки является оформление в залог недвижимого имущества, приобретаемого на кредитные средства.

В России рынок жилищного кредитования устойчиво растет. За 10 лет – с 2008 по 2018 год, по данным Центрального банка[14], выдано 7 млн кредитов на приобретение жилья, причем в 2017 году – более 1 млн. На графике видно, что выдача жилищных кредитов не прекращалась даже в тяжелом 2015 году, когда ставки по выдаваемым кредитам подскочили почти до 15%.

Рисунок 33
Динамика объемов ипотечных кредитов (млрд руб., левая шкала) и средней процентной ставки при их выдаче (правая шкала)



Условия договора ипотеки

Именно с оформлением недвижимости в залог связаны специфичные для ипотечного договора условия. Одним из важных условий является **первоначальный взнос** – сумма, которую покупатель платит самостоятельно, то есть за счет собственных средств. Откуда появилось такое требование? Ведь, казалось бы, чем выше сумма кредита, тем выгоднее для банка. Часто считают, что первоначальный взнос характеризует платежеспособность заемщика, но это не так. По существу, банк не интересует, откуда возьмутся средства на оплату первоначального взноса, а контроль платежеспособности он осуществляет на основании предоставленных документов о доходах. Требование первоначального взноса связано именно с тем, что приобретаемая недвижимость оформляется в залог и в случае неуплаты реализуется банком для полного погашения кредита, процентов и штрафных санкций. Однако вспомним, что мы говорили про качество активов. Сможет ли банк достаточно быстро реализовать заложенную недвижимость? Сегодня все поняли, что ее доходность (рост цены) вовсе не гарантирована – экономические условия меняются, а за увеличение ликвидности нужно заплатить потерей части стоимости

[14] Банк России. Жилищные кредиты, предоставленные физическим лицам-резидентам в рублях – https://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=4-1&pid=ipoteka&sid=ITM_2357

(попросту говоря, скидкой). Таким образом, наличие первоначального взноса – своего рода гарантия для банка возможности быстрой реализации имущества. Именно поэтому величина первоначального взноса и ставка по кредиту обычно обратно зависимы: чем больше размер первоначального взноса, тем более низкую ставку предлагает банк.

Хотя имущество и оформлено в залог банку, он должен быть уверен в его сохранности (опять вспомним качества активов – сейчас речь идет о надежности). Поэтому обязательным условием ипотечного договора является требование **страхования залога** в пользу банка. Обычно заемщик сам выбирает страховую компанию из перечня, предлагаемого банком, – в него он включает наиболее надежных, с его точки зрения, страховщиков.

Так как часто за счет ипотечного кредита приобретается жилье для семьи, банк может включить в договор условие **поручительства** второго супруга. Выступая поручителем, тот тем самым полностью берет на себя обязательства выплатить кредит за заемщика. Так банк снижает свои риски при потере заемщиком дохода, разводе супругов и т. д.

В отличие от обязательного страхования имущества, **страхование жизни** заемщика не является обязательным условием, однако банки часто настаивают на нем. С одной стороны, их можно понять: за весьма долгий срок ипотечного кредита (в среднем он равен 15 годам) может много что произойти. При этом, в отличие от рассмотренных выше случаев навязывания страховок при потребительском кредитовании, банки обычно не имеют какой-либо материальной заинтересованности в страховке (заемщику дается право выбора страховой компании и заключения договора страхования напрямую). Можно ли отказаться от этого условия? Все зависит от того, как оно сформулировано. Если заемщику предлагается на выбор кредит без личного страхования, но по более высокой ставке, то выбор остается за ним. Если же такое требование не включено в договор, но «конфиденциально» сообщается, что без страховки кредит не будет одобрен, нужно знать свое право – отказаться от договора страхования в течение 14 дней с полным возвратом страховой премии[15].

Кроме страхования жизни, при ипотечном кредитовании можно столкнуться с другими формами страхования – например, **страхования гражданской ответственности** (страхуется не риск повреждения вашего имущества, а риск нанесения ущерба третьим лицам – например, залива соседей). Для недвижимости, приобретаемой на вторичном рынке, используется **титульное страхование** – страхование сделки от притязаний бывших владельцев. Все эти платежи могут достигать нескольких процентов от стоимости имущества в год.

Полная стоимость ипотечного кредита

Хотя мы уже говорили, что ипотечные договоры не регулируются законом «О потребительском кредите (займе)», понятие полной стоимости относится и к ним. В договоре ипотеки с физическим лицом банк обязан указать на первой странице договора (в такой же рамке, как и в договоре потребительского кредита) его полную стоимость. В ее расчет включаются:

1. платежи по ипотечному договору – аннуитетные или дифференцированные, в соответствии с их графиком;
2. платежи по договорам страхования, требования заключения которых включены в договор;
3. плата за оценку имущества;
4. услуги нотариуса, если они предусмотрены договором;
5. услуги по сопровождению государственной регистрации сделки;

[15] Такое право предусмотрено Указанием Банка России от 20.11.2015 № 3854-У.

6 другие платежи, связанные с проведением платежей по договору: например, комиссии за использование сейфовой ячейки, открытие аккредитива (да, придется уточнить, что это такое и насколько этот аккредитив необходим).

Обратите внимание, что законом об ипотеке так же как и законом о потребительском кредите, запрещено взимание банком дополнительных платежей, от которых заемщик не получает «отдельных имущественных благ» – то есть, более просто, покрытие банком своих собственных расходов. Таким образом, «вне закона» стоят комиссии за рассмотрение кредитной заявки, за выдачу кредита, за составление договора, за обслуживание кредитных счетов, за выдачу наличных средств или какие-либо внутрибанковские перечисления между счетами. Если такие платежи предусмотрены, хорошенько подумайте, стоит ли связывать длительный этап своей жизни с банком, с первых шагов нарушающим требования законодательства?

> ” К кредитному договору, договору займа, которые заключены с физическим лицом в целях, не связанных с осуществлением им предпринимательской деятельности, и обязательства заемщика по которым обеспечены ипотекой, применяются требования Федерального закона "О потребительском кредите (займе)" в части:
>
> 1) размещения информации о полной стоимости кредита (займа) на первой странице кредитного договора, договора займа;
>
> 2) запрета на взимание кредитором вознаграждения за исполнение обязанностей, возложенных на него нормативными правовыми актами Российской Федерации, а также за услуги, оказывая которые кредитор действует исключительно в собственных интересах и в результате предоставления которых не создается отдельное имущественное благо для заемщика…”
>
> Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)», ст. 9.1

Что такое закладная

Не так давно в российской практике появилась новая для нас форма удостоверения залога недвижимости – **закладная**. Банк может поставить условием ее оформление при выдаче ипотечного кредита. Так что же такое закладная? Это – ценная бумага, удостоверяющая право ее владельца как на получение платежей по договору в соответствии с графиком (он также включается в закладную), так и право на заложенное имущество при нарушении этого графика. Закладная может быть передана (продана) ее владельцем без согласования с заемщиком, и новый владелец получает все права требования по кредитному договору. Банкам это значительно облегчает управление ипотечным портфелем: они могут привлекать дополнительные средства или избавляться от проблемных кредитов. Никакого другого подтверждения прав нового владельца закладной, кроме самой закладной, согласно закону, не требуется. С 2018 года в оборот начнут вводиться **электронные закладные**, которые, как рассчитывают, позволят ускорить получение ипотечного кредита – вплоть до онлайн-оформления – и его регистрацию. Что ж, время покажет.

Собственность и ответственность

Если по ипотечному кредиту приобретается готовое жилье, заемщик сразу же становится его собственником. Тем самым вместе с обязательствами по возврату долга он получает актив – недвижимое имущество. Банку это тоже выгодно: ведь оформление залога возможно только с наличием права собственности. Однако если планируется покупка жилья в строящемся доме, такое право может быть оформлено только после ввода жилого комплекса в эксплуатацию. Поэтому при более низкой стоимости долевого строительства ставки по кредитам будут выше – больше риск.

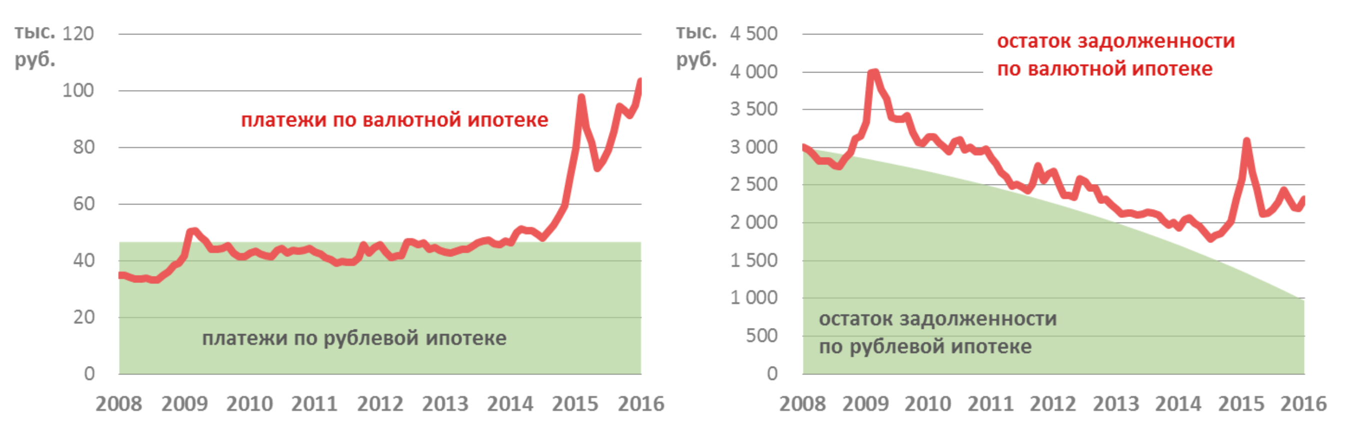
Следует знать, что имущество, являющееся предметом ипотеки, не может быть защищено от его реализации в случае нарушения сроков платежей. По любым другим обязательствам (например, по потребительским кредитам) закон защищает **единственное жилье** – но ипотека является исключением. Дополнительные сложности создает

необходимость регистрации несовершеннолетних детей (банки могут попытаться воспрепятствовать этому). Но в любом случае кредитор имеет право выставить (через суд) заложенное имущество на торги с принудительной выпиской всех жильцов. Поэтому следует сказать несколько слов об ответственном отношении к взятию ипотечного кредита.

Прежде всего следует определить источники первоначального взноса. Привлечение для этого дополнительного кредита (например, потребительского) не может быть оправдано: двойная нагрузка имеет все шансы стать неподъемной. Не забывайте, что после взятия кредита несколько лет (или десятков лет) значительную часть дохода придется отдавать банку. Поэтому начинать экономить следует до взятия кредита – откладывание той суммы, которую придется отдавать в будущем, позволит не только проверить свою готовность к выплатам, но и за 1–2 года сформировать первоначальный взнос. Конечно, оптимально, если ипотечный кредит не затронет вашу «подушку безопасности» – ведь с его взятием ваши риски только возрастут.

Нельзя не упомянуть о так называемой **«валютной ипотеке»**, проблему которой ярко выявил 2015 год. В 2013–2014 годах гражданам России было выдано около 2,5 тысячи кредитов в иностранной валюте, причем ставка по ним не так уж значительно отличалась от рублевой: 9,5% против 12,4%[16]. Двойной рост курса иностранных валют в конце 2014 года привел не только к удвоению текущих платежей: долг заемщиков перед банками в рублевом эквиваленте вернулся к значению на момент выдачи. Трудно сказать, на что рассчитывали заемщики. Графики, на которых представлено сравнение погашения рублевых и валютных кредитов с 2008 года, показывают, что даже в относительно спокойные годы экономия на разнице в процентах очень невелика. Первый тревожный сигнал прозвучал с ростом валютного курса во время всемирного кризиса в 2009 году. Но в 2015 году произошла настоящая катастрофа: платежи, ранее составляющие менее 50 тыс. рублей, превысили 100 тыс. вместе с ростом остатка кредита.

Рисунок 34
Сравнение условий погашения одинаковых по размеру и сроку кредитов, выданных в рублях и в валюте.



Существует твердое правило: ни в коем случае нельзя брать долгосрочный валютный кредит человеку, получающему доход в рублях. Неблагоприятное изменение курса валют на длительном этапе неизбежно: если даже не говорить о рубле, разница во взаимных курсах таких известных валют, как доллар США и евро, за 10 лет составила 40%! Перехитрить рынок не получится: валютная ипотека – это «билет в один конец». Кто-то может подумать, что при низком курсе можно получить выгоду от валютного кредита, а при его росте – перевести кредит в рубли. Нет! Если размер рублевых и валютных платежей сравнялся, то остаток

[16] Банк России.– Жилищные кредиты, предоставленные физическим лицам-резидентам в иностранной валюте – https://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=4-2&pid=ipoteka&sid=ITM_37596

задолженности по валютному кредиту уже вырос – разница может быть покрыта только существенным увеличением платежа.

3.4 Вопросы использования кредитов и займов

Микрофинансовые организации и кредитные кооперативы

Может быть, вы обратили внимание на название уже знакомого вам закона – «О потребительском кредите (займе)». Что такое кредит, мы рассмотрели. А что же такое заем?

Гражданским кодексом установлено, что кредиты могут выдавать только банки. В то же время предоставление средств в долг – не только банковская прерогатива. Все видели объявления «Деньги до зарплаты», «Экспресс-займы» и другие. Такие средства считаются займами и предоставлять их имеют право специализированные организации. Какие?

Во-первых, так называемые **микрофинансовые организации – МФО**. Они не отличаются от обычных коммерческих организаций, а право выдавать средства населению в долг (и с процентами) они получают после регистрации в реестре микрофинансовых организаций в Центральном банке. Во время их создания (2010 год) они рассматривались в качестве источника быстрых средств, в том числе для малого бизнеса. «Микрофинансы» не так уж незначительны: займы могут выдаваться в сумме до 1 млн рублей.

Также займы предоставляются **кредитными потребительскими кооперативами**. Задумывались они как своего рода «кассы взаимопомощи», работающие – обратите внимание! – на некоммерческой основе. Соответственно, займы в кредитном кооперативе могут получать только его члены, но это требование сугубо формально: членство обычно ограничивается символическим вступительным взносом.

Деятельность микрофинансовых организаций и кредитных кооперативов сегодня вызывает много нареканий. Прежде всего называются поражающие воображение ставки в сотни процентов годовых (1–2% в день). Известны громкие случаи «силового» взыскания задолженности. Насколько обоснованы такие обвинения?

Мы уже отметили, что с 2014 года банки существенно снизили ставки по потребительским кредитам. С МФО и кредитными кооперативами этого не произошло: займы «до зарплаты» – на срок менее месяца – в конце 2017 года так же выдавались МФО по ставкам, превышающим 600% годовых, кооперативами – 200% годовых[17] (согласитесь, сложно говорить об их некоммерческой деятельности). Лучше условия по длительным и крупным займам: они составляют 25–35% для сумм, превышающих 100 тыс. рублей. В 2016 году появились так называемые POS-микрозаймы, то есть займы, выдаваемые в торговых точках на покупку товаров. Их полная стоимость сегодня колеблется от 35 до 60% годовых, так что знайте: «рассрочка» в торговых центрах может скрывать в себе именно такие условия.

Сегодня в области микрофинансирования государство пытается навести порядок. Если предусмотренное законом «О потребительском кредите (займе)» ограничение полной стоимости займов 1/3 от ее среднерыночного значения не имеет особого смысла (все равно она составляет сегодня 820%), то введение ограничений при начислении процентов двукратным размером просроченной задолженности позволяет ввести нагрузку на заемщиков в определенные рамки. В любом случае пользование услугами таких организаций не может считаться разумным финансовым поведением.

[17] Банк России. Среднерыночные значения полной стоимости потребительских кредитов (займов) за период с 01 октября по 31 декабря 2017 года – https://www.cbr.ru/analytics/consumer_lending/table/14022018_mfo.pdf

Кредитные истории

Сегодня использование кредитных историй стало повсеместным. Для банков сведения о выданных ранее кредитах – все равно, что телескоп для астрономов: они позволяют «приблизить» клиента и внимательно его изучить. При этом может оказаться излишним требование документального подтверждения дохода: за клиента говорит его история. Одобрение кредита клиенту с плохой историей – событие маловероятное, и полная стоимость такого кредита будет очень высокой (вспомним, что свой повышенный риск банки компенсируют ставкой или другими дополнительными платежами). Что такое плохая и хорошая кредитная история? Можно ли ее скрыть или исправить?

Субъектами кредитной истории являются заемщики, но не только. В кредитные истории включаются сведения о не исполненных в срок решениях судов по взысканию задолженности за оплату жилищно-коммунальных услуг, а также алиментов.

Источники кредитных историй – это банки, выдавшие кредит, предоставляющие займы МФО, кредитные кооперативы. Сама кредитная история ведется специализированными организациями – **бюро кредитных историй (БКИ)**. Сведения о всех БКИ содержатся в Центральном каталоге кредитных историй, который ведется Центральным банком.

Пользователи кредитных историй – банки и иные организации, получившие согласие на ознакомление с кредитной историей от ее субъекта. Информация без согласия субъекта предоставляется по запросам судов, следственных органов, службы судебных приставов, а также нотариусов при оформлении наследования.



Рисунок 35
Участники системы кредитных историй: заемщик, банк, бюро кредитных историй, Центральный каталог кредитных историй в Банке России. Участниками также являются правоохранительные органы и судебные исполнители

Таким образом, банк может изучить вашу кредитную историю только с вашего согласия (ваше право не давать его при оформлении кредитной заявки, но понятно, что тогда одобрения вы не получите). Согласия же на размещение сведений в кредитной истории не требуется – наоборот, все их источники обязаны предоставлять сведения хотя бы в одно БКИ. Что же это за сведения?

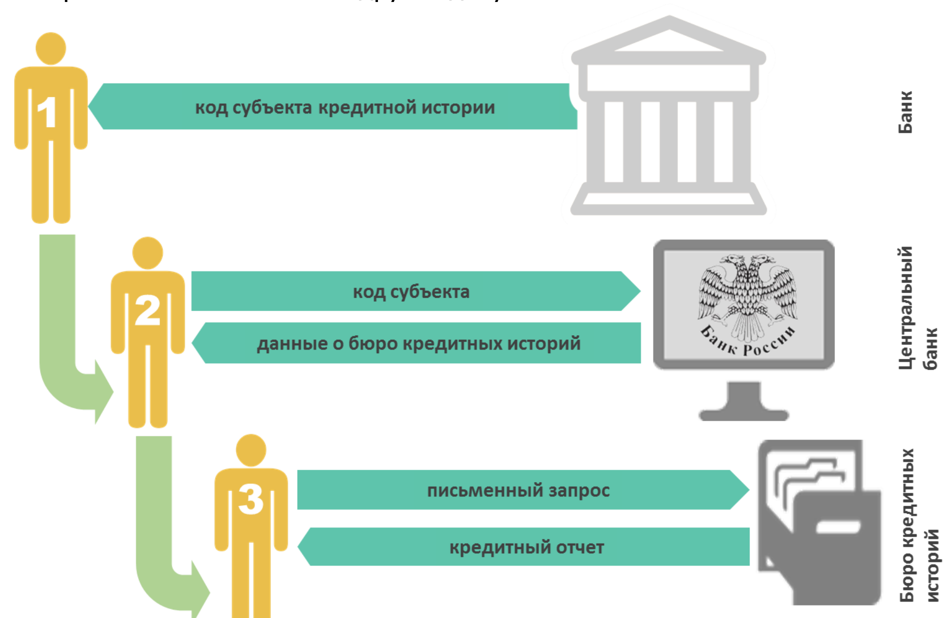
Прежде всего, сведения о выданных кредитах и займах. Выданных – значит полученных заемщиком: если он отказался от ранее одобренного кредита, этот факт в истории не отражается. Конечно, включается информация о нарушении условий кредитного договора, или, попросту, просрочке, но не о каждой. Сведения передаются при наличии двух и более просроченных платежей сроком свыше 120 дней. Таким образом, если нарушение и допущено, у плательщика есть 4 месяца, чтобы его исправить. Также в кредитную историю заносится факт отказа в кредите.

Некоторые банки могут манипулировать этим, убеждая заключить добровольный договор страхования, без которого ваша кредитная история при отказе будет «испорчена». Не следует опасаться – положительную кредитную историю этим не испортить.

Каждый гражданин имеет право раз в год бесплатно узнать свою кредитную историю (а за плату – неограниченное количество раз). Для этого нужно узнать в обслуживающем вас банке свой **код субъекта кредитной истории** – идентификатор для Центрального каталога (своего рода пароль). Свой код субъекта вы можете придумать сами и согласовать со своим банком.

После этого полученный код вводится на сайте Центрального банка в разделе «Кредитные истории» (**www.cbr.ru/ckki**). Вам будут представлены сведения о вашем бюро кредитных историй. После этого необходимо лично или письменно обратиться в само бюро. Следует учесть, что для этого может потребоваться предоставление нотариально заверенного заявления или других документов.

Рисунок 36
Как узнать свою кредитную историю



Обратите внимание! Бюро кредитных историй не работают с посредниками. Любые предложения «улучшить кредитную историю», скорее всего, исходят от мошенников. Исправить можно только ошибочно включенные сведения (например, если вам удалось доказать, что просрочка произошла не по вашей вине или сведения относятся не к вам, а к вашему полному тезке). Это не так легко и, возможно, потребуется привлечение специалистов (но не платных посредников!).

Рефинансирование

Рефинансирование сегодня является популярной услугой. В чем оно заключается? Предположим, у вас есть действующий кредит, оформленный, например, под 23% годовых. Сегодня ставки снизились, а многие банки по своим программам рефинансирования снижают их еще больше. Если вы обратитесь в свой банк с просьбой о снижении ставки, вам, скорее всего, откажут. Тогда рефинансирование кредита другим банком – подходящий вариант. Вам выдается новый кредит в сумме оставшейся непогашенной задолженности, но по более привлекательной ставке. Ваш банк может отказать в смягчении условий, но не может отказать в досрочном погашении кредита (вспомним, что установлен срок в 30 дней, в течение которого он это обязан сделать). Как правило, при рефинансировании ваш новый банк не изучает ваши доходы, но интересуется вашей кредитной историей. Ведь с его точки зрения, если вы добросовестно оплачивали менее выгодный кредит, то беспокоиться не о

чем. Однако наличие просроченных платежей ставит крест на рефинансировании. Таким образом, крупные и ответственные банки серьезно осложняют жизнь игрокам, пытающимся получить лишнее за счет дополнительных платежей и комиссий: те остаются не с надежными, а с проблемными клиентами – происходит своего рода «естественный отбор». Стоит только помнить, что и к рефинансированию относятся все условия оценки кредитного договора: не должно быть никаких дополнительных комиссий и скрытых платежей!

Наследование обязательств по кредитам

ЧАСТО можно услышать, что при смерти заемщика обязанность погашать кредит переходит на его родственников. Нет. Такое происходит только в случае получения наследства – если оно отсутствует, никакая степень родства не даст банку права требовать долг. Конечно, если родственник является поручителем, долг необходимо будет возвращать. Если речь все же идет о получении наследства, то нужно знать: кредитор может по своему выбору взыскать долг с любого наследника – конечно, в пределах стоимости полученного наследства.

И еще об одном следует помнить. Как ни печально, но смерть не является основанием для освобождения от штрафных санкций. Будущий наследник, помимо всего, должен позаботиться о продолжении выплат в течение полугода, предшествующего вступлению в наследство. Иначе можно столкнуться не только со штрафными санкциями, но и порчей кредитной истории.

Кредиты в закрывшихся банках

И, НАКОНЕЦ, вопрос, не теряющий актуальности. А что делать, если «умер» сам банк? Отзывы лицензий – не редкость, вклады населению, как мы рассмотрели, возмещаются государством, а что происходит с задолженностью по кредитам? Ничего – она остается. Назначенная в банк временная администрация может продать ваш кредит другому банку (условия при этом не изменятся!) или же продолжать требовать от вас погашения в соответствии с установленными сроками. Требования досрочного возврата также незаконны, но не исключено, что вам может быть предложено ускоренное погашение на льготных условиях (задача временной администрации – как можно быстрее собрать все средства для банкротства закрывшегося банка).

Главная проблема в это время – выяснить реквизиты, по которым нужно погашать кредит. Ведь все старые счета банка уже не действуют. Проще всего это сделать через временную администрацию – получить ее контакты можно, обратившись в региональное отделение Банка России. Также новые реквизиты и порядок оплаты размещаются на сайте Агентства по страхованию вкладов **asv.org.ru**, правда, не сразу. Существует еще один вариант, но его следует рассматривать как крайний: погашение кредита через **депозит нотариуса**. Однако стоимость такой услуги может быть значительной – нотариус не работает бесплатно.



Проверим себя!

1 Реальные условия потребительского кредита характеризуются…
- а переплатой
- б процентной ставкой
- в полной стоимостью кредита
- г наличием или отсутствием страхования

2 Какая кредитная карта вам кажется более выгодной?
- а выдаваемая бесплатно золотая карта со 150-дневным льготным периодом
- б карта, оформленная в салоне связи за 15 минут
- в карта «Классик» с льготным периодом до 50 дней, выданная вместе с зарплатной
- г карта «Премиум», полученная по почте и требующая активации

3 Какую процентную ставку можно считать справедливой?
- а 0% (оформляется в торговом центре)
- б 10% по экспресс-кредиту по одному документу
- в 14% при документальном подтверждении дохода
- г 1% в день по краткосрочному кредиту

4 Если вы планируете взять кредит, на какой из рекламируемых следует обратить внимание:
- а «На доверии» – без подтверждения дохода, за 15 минут
- б «Без переплаты» – в торговом центре
- в «Надежный клиент» – в банке, обслуживающем ваш зарплатный проект
- г «Европейский» – под 6% годовых при наличии загранпаспорта

5 Цель «программ страхования кредитов», реализуемых банками –
- а получение банком дополнительного дохода
- б забота о финансовой безопасности заемщика
- в перекладывание банком своих рисков на страховую компанию
- г выход банков на страховой рынок

6 Страхование жизни не является обязательным при получении ипотечного кредита. Однако в случае отказа от такого страхования банк может:
- а отказать в выдаче ипотечного кредита
- б установить повышенную процентную ставку
- в предусмотреть страхование жизни в кредитном договоре
- г включить страхование жизни в платеж по кредитному договору

Раздел 4 ИНВЕСТИЦИИ

4.1 Общее понятие об инвестировании

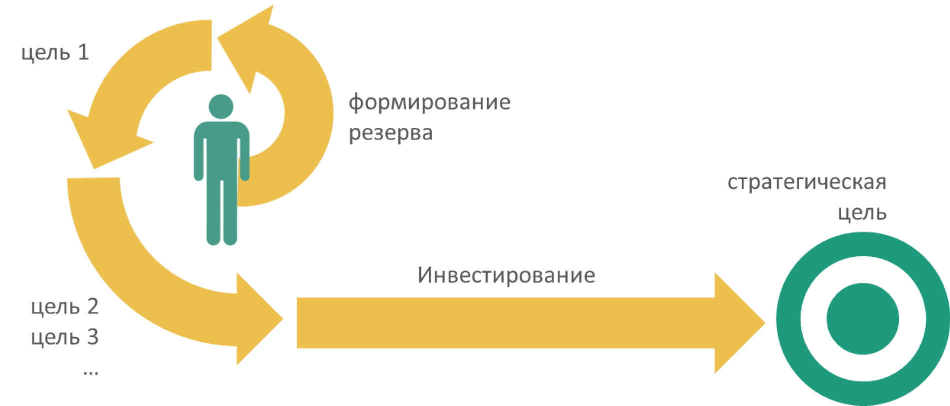
Что такое инвестиции

Что ж, настало время поднять довольно сложную тему, и будем мы говорить про инвестиции. Начнем с того, что же означает это слово?

Современный экономический словарь (а вместе с ним и Википедия) дает простое определение: «*размещение капитала с целью получения прибыли*». Пусть громкое слово «капитал» вас не смущает: под ним понимаются деньги, задача которых – расти. Таким образом, если мы говорим о потреблении или даже сбережении, наши средства – это не капитал. Они становятся капиталом, когда возникает понятие «прибыль».

Инвестирование – это определенный этап финансовой стратегии. Откуда может взяться сам капитал? Им могут стать накопленные на предыдущих этапах деньги или же средства, полученные от продажи какого-либо актива – например, доставшейся по наследству квартиры. В любом случае цель инвестирования ставится после решения первоочередных задач – формирования «подушки безопасности» и достижения первоначальных целей. Поэтому типичный инвестор – это не герой кинофильмов, скупающий предприятия или проворачивающий биржевые сделки, а состоявшийся человек средних лет, достигший определенного уровня жизни, ответственный за свое будущее и будущее своей семьи.

Рисунок 37
Место инвестирования в реализации стратегической цели. Если тактические цели на определенном этапе могут иметь другую направленность, то инвестирование ведет прямо к ней



Еще раз обратим внимание на использование в определении понятия «прибыль». Мы уже рассматривали инфляцию и пришли к выводу, что с одинаковым ростом цен и доходов по сути ничего не меняется. Значит, отсутствует и прибыль. Поэтому задача инвестирования – получать доход, превышающий (на сколько – это отдельный вопрос) инфляцию. Но вспомним закон финансов: дополнительный доход всегда подразумевает риск (то есть потенциальный убыток). Поэтому инвестиции и риск – понятия неразделимые, и мы, конечно, остановимся на этом подробнее.

Виды инвестиций

Инвестиции принято делить на *реальные* и *финансовые*. **Реальные инвестиции** – это вложения в материальные активы. Для предприятий реальные инвестиции – это вложения в производство и новые технологии, а для обычных людей – чаще всего в недвижимость (предназначенную для аренды или перепродажи после возрастания цены). Более экзотические варианты – это, например, произведения искусства или коллекции. Подробно реальные инвестиции мы рассматривать не будем, но отметим, что важную роль в них играет обеспечение надежности материальных активов – встают вопросы страхования или охраны, затраты на которые необходимо учитывать при оценке доходности.

Финансовые инвестиции предполагают обмен «живых» денег на некий актив, который носит название **финансовый инструмент** или **финансовый продукт**. Вот о них мы поговорим подробнее.

Финансовые инструменты: что нужно понимать

Обобщенно финансовое вложение можно рассматривать как договор (хотя оно может иметь разную форму). Как бы то ни было, факт налицо: в финансовой сделке вы отдаете ваши деньги. Очень важно при этом четко осознавать:

1 *Кому* вы их отдаете. Вспомним широко рекламируемые «инвестиции» через Интернет, когда предлагается, например, совершить перевод при помощи банковской карты или электронного кошелька. Контрагент должен быть известен и доступен! Конечно, нужно оценить и его надежность: обладает ли он необходимыми возможностями, опытом и, самое главное, официальной лицензией (сразу запомните, что все финансовые услуги в России могут оказывать только организации, имеющие лицензию Центрального банка).

2 *Что* вы получаете взамен ваших денег, или, выражаясь финансовым языком, на какой *актив* вы их обмениваете. В отличие от реальных инвестиций, финансовый актив не всегда можно «пощупать». Например, кладя средства в банк (а депозит – это тоже финансовый инструмент), взамен вы получаете *обязательство*, подтвержденное договором вклада. Какой актив вы получаете, приобретая ценные бумаги, мы выясним чуть ниже. Всегда нужно понимать, чем подтверждаются *ваши права* на актив.

3 За счет чего предполагается получать прибыль – то есть *источник доходности* актива. Если вам обещают 50-процентный доход, то откуда он возьмется? Почему бы каждому его не получать? Другой пример – так называемая Форекс-торговля. Хотя на словах речь идет о покупке валюты, при ближайшем рассмотрении выясняется, что за свои деньги вы получаете просто возможность (весьма эфемерную) угадать движение курса. Фактически это ближе к лотерее или тотализатору, а не к финансам: какого-либо актива вы взамен денег не получаете.

4 Механизм «обратного обмена» финансового актива на деньги. Это часто называют «*выводом средств*». Можно ли это сделать в любой момент? Предусмотрены ли какие-либо комиссии? Нужно ли платить налоги?

5 *Риски*, присущие активу. Выяснив источники дохода, необходимо вспомнить о его связи с риском. В каком случае можно получить не прибыль, а убыток? Достаточно ли защищен актив? Есть ли вероятность потерять все средства? Эти вопросы могут показаться слишком сложными, но мы покажем, что часто ответы основаны больше на здравом смысле, чем на специальных знаниях.

Виды финансовых инструментов

Рассмотрим основные виды финансовых инструментов по признаку лежащего в их основе актива.

Первый и частично знакомый вам вид – **долговые** инструменты. С их приобретением вы получаете обязательство контрагента вернуть через какое-то время ваши средства вместе с установленным доходом (периодичность его выплаты оговаривается отдельно). Кроме уже известных банковских депозитов, к долговым инструментам относятся *облигации*. К ним же относятся векселя, но в российской практике они используются редко и только профессиональными инвесторами. Если вам предлагают в качестве подтверждения обязательства вексель, будьте начеку: слишком велик риск потерь!

Следующий вид – **долевые** инструменты. Актив, который приобретается, – это доля участия (можно сказать, кусочек прав на некое имущество). Прежде всего, это *акции* и паи *инвестиционных фондов*. Доходность таких инструментов, в отличие от долговых, никем не гарантируется и определяется изменением рыночной цены имущества – компании или пакета ценных бумаг.

Накопительные финансовые инструменты – это долгосрочные программы, в рамках которых инвестор регулярно выплачивает средства управляющей компании, которая их инвестирует. В оговоренное время средства вместе с полученным от их размещения доходом возвращаются. Примерами накопительных инструментов могут быть вложения в *негосударственные пенсионные фонды* (НПФ) или *программы накопительного страхования* жизни. В развитых странах накопительные финансовые инструменты широко развиты, но в нашей стране распространения не получили. Объяснение этому простое – для функционирования долгосрочных (в несколько десятилетий) программ требуется развитая рыночная структура и надежные устойчивые институты. Российская же финансовая система насчитывает чуть больше четверти века (и по крайней мере с тремя кризисами!), поэтому накопительные программы просто не успели пройти проверку временем. Отличие накопительных инструментов от долговых – отсутствие фиксированного дохода (он зависит от результатов деятельности управляющей компании) и часто – потери при досрочном расторжении договора.

Можно отдельно выделить **валютные** инструменты и **драгоценные металлы**. В этом случае актив имеет более материальную форму, и инвестор обладает правом собственности на него. Изменение стоимости актива определяется рыночными (как правило, общемировыми) экономическими условиями.

Наконец, **производные финансовые инструменты** основаны на возможности получить доход при определенных условиях. Часто размер обещаемого дохода сопоставим с суммой вложений, что означает только одно: очень высокий риск. Производные финансовые инструменты в большинстве случаев доступны только профессиональным («квалифицированным») инвесторам. Для обычного же человека слова «опционы», «деривативы», «фьючерсы» должны быть свидетельством повышенной опасности.

Структура рынка ценных бумаг

Большинство финансовых инструментов существует в виде *ценных бумаг*. Это понятие на слуху, но сегодня слово «бумага» меньше всего к нему подходит. Дело в том, что в соответствии с законом «О рынке ценных бумаг» все они обращаются на **организованном рынке** в бездокументарной форме, то есть в форме записей на счетах (так же, как и безналичные деньги). Пожалуй, лучше их сущность выражает английский эквивалент *note* – «запись» (у нас иногда ценные бумаги тоже называются «нотами»).

Бездокументарная форма во многом определяет структуру рынка ценных бумаг. Конечно, ее центром является **биржа** – площадка для покупки и продажи финансовых инструментов. И если раньше биржа представляла огромный зал, в котором брокеры выкрикивали свои предложения по покупке и продаже, то сегодня это – высокотехнологичный комплекс, позволяющий осуществлять сделки в режиме онлайн. Основной биржей в России является Московская биржа, созданная в 2011 году в результате слияния двух торговых площадок – ММВБ (Московская межбанковская валютная биржа) и РТС (Российский торговый союз). Эти названия остались в биржевых индексах, которые характеризуют движение рынка «вверх» или «вниз» (о них чуть позже). Операции с ценными бумагами проводятся также на Санкт-Петербургской бирже.







Рисунок 38
Сегодня таких акций и облигаций не увидеть на рынке – разве что на антикварном. Все ценные бумаги обращаются в бездокументарном виде

И все же брокеры остались. Без них частный инвестор не может совершать сделки на бирже. **Брокер** – это «проводник» действий клиента на рынок ценных бумаг. Сегодня очень легко купить или продать акции на бирже, но на самом деле сделки совершаем не мы: операции проводятся брокером по нашим поручениям. Так как эти поручения мгновенно транслируются через компьютерную сеть, присутствие брокера даже незаметно. Но на него ложится обязанность по документированию всех сделок, проведению взаиморасчетов и переводу средств. Конечно, эти операции не бесплатны, но брокерская комиссия минимальна: сотые доли процента.

Кстати, поэтому брокер напрямую не заинтересован в прибыльности действий клиента (косвенно, конечно, заинтересован – поэтому предлагает аналитику и консультации – но это относится скорее к маркетингу и удержанию клиентов). Но комиссии от операций, независимо от их прибыльности или убыточности для клиента, – его основной доход. Поэтому предложения бесплатного обслуживания на рынке ценных бумаг всегда должны вызывать подозрения: а в чем тогда интерес другой стороны? Не в ваших ли деньгах?

В операциях обязательно участвует **банк**. Для деятельности на рынке ценных бумаг (далее будем сокращенно называть его *РЦБ*) необходимо открыть два банковских счета: *текущий*, с которого вы пополняете свои средства на бирже и с которого можете снять их при прекращении операций, и *торговый*, на котором отражаются сделки. Все эти счета должны быть указаны в договоре. Помните: никаких «торговых аккаунтов», «кошельков», «биржевых депозитов» и тому подобного! Всегда нужно знать название обслуживающего банка, а ваши счета в нем должны иметь уже знакомую вам 20-значную нумерацию.

Еще один участник РЦБ – **депозитарий**. Если вы думаете, что это помещение с сейфовыми ячейками (в которых хранятся ваши ценные бумаги), вы ошибаетесь. Депозитарий – это своего рода «банк», но учитывает он не деньги, а сами ценные бумаги. В депозитарии также открывается счет, и все покупки и продажи на нем отражаются. Именно депозитарий в любой момент может сказать, какими и сколькими ценными бумагами вы владеете.

Депозитарий не имеет права проводить какие-либо операции с ценными бумагами без ваших распоряжений – он ведет их учет. Поэтому потеря самих ценных бумаг на организованном рынке невозможна.

Услуги депозитария не бесплатны: он берет комиссию за ведение счетов – несколько сот рублей в месяц (если бумаги продаются или покупаются). Более значительные комиссии взимаются при переводе вашего счета в другой депозитарий.

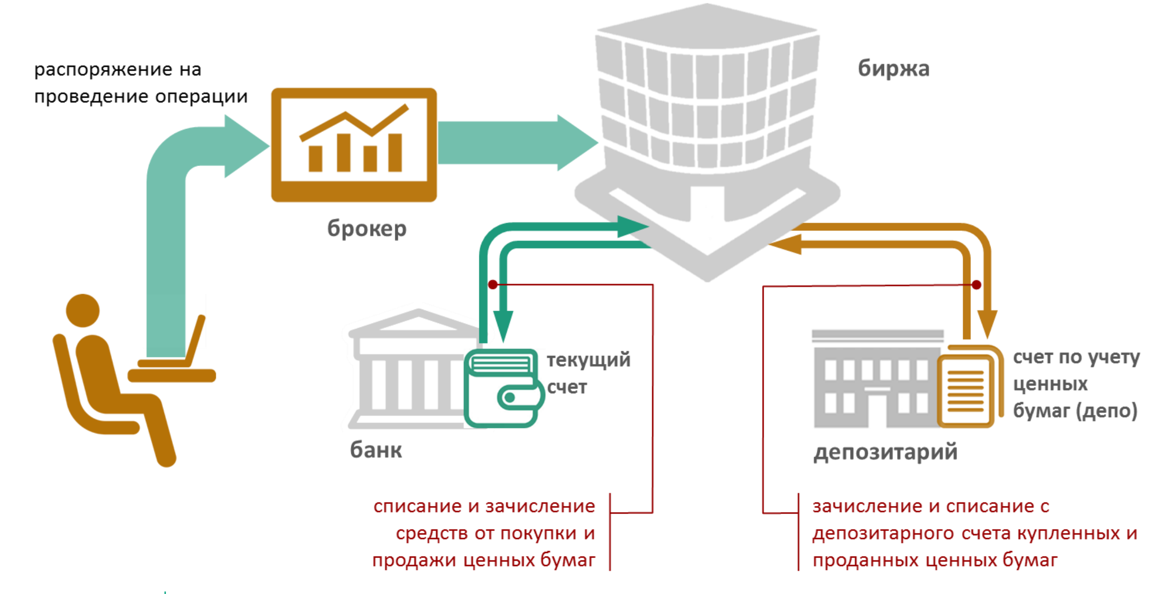


Рисунок 39
Деятельность частного инвестора на рынке ценных бумаг. Посредником выступает брокер, депозитарий ведет учет ценных бумаг на индивидуальном счете клиента, а банк проводит операции с денежными средствами

Для ведения брокерской и депозитарной деятельности требуются лицензии Центрального банка. Их наличие – непременное условие для ваших финансовых посредников. Часто бывает, что все функции в одном лице выполняет крупный банк – помимо банковской лицензии, он может иметь и брокерскую, и депозитарную. В любом случае, нужно знать, какой банк проводит денежные операции и в каком депозитарии хранятся ценные бумаги.

Среди других участников РЦБ можно назвать **управляющие компании**, которые самостоятельно распоряжаются доверенными им средствами клиентов. Управляющие компании функционируют в негосударственных пенсионных фондах и паевых инвестиционных фондах. На рынке они выступают как **дилеры** – то есть проводят операции от своего имени, без распоряжений клиентов.

4.2 Финансовые инструменты

Облигации

НАСТАЛО ВРЕМЯ подробнее познакомиться с основными видами ценных бумаг. Начнем с облигаций, которые до последнего времени, в общем-то, не были популярны у частных инвесторов. Сегодня ситуация меняется, и такие бумаги становятся интересными для вложений. Почему?

Облигация, как мы уже упомянули, это долговое обязательство, отчасти напоминающее банковский вклад или, скорее, альтернатива ему. Владелец облигации получает право с определенной периодичностью (раз в квартал или в полгода) получать процентный доход от ее номинала. Такой доход еще называется *купонным*, так как раньше при его выплате от бумажной облигации отрезался купон – свидетельство того, что выплата произведена. Отсюда, кстати, выражение «стричь купоны» – то есть получать прибыль без усилий. В конце срока вместе с последним купоном выплачивается и номинал облигации, то есть возвращаются вложенные средства. Все суммы поступают владельцу на его текущий счет, открытый для брокерского обслуживания.

Почему сегодня интерес к облигациям вырос? Во-первых, снизился «порог входа» – частным инвесторам стало возможным приобретать облигации на незначительные (десятки тысяч рублей) суммы. Во-вторых, появились специальные выпуски облигаций для населения (так называемые «народные облигации» Минфина или региональные ценные бумаги). Свою роль играет и продолжающееся снижение ставок по банковским вкладам. Если несколько лет назад они составляли около 10%, то сегодня упали до 6–7%, причем банки не рискуют их предлагать на длительный (свыше 2 лет) срок. Срок же обращения облигаций может

составлять много лет (правда, и ставка купона в этом случае может быть переменной).

В-третьих, с 2018 года доход по российским облигациям перестал облагаться 13-процентным налогом[18], что сравняло их по условиям с банковскими вкладами.

Все же наибольшую ценность облигации имеют для состоятельных инвесторов. Конечно, им известно, что страхованию в банках подлежат средства, не превышающие 1 млн 400 тыс. рублей, а волна отзывов банковских лицензий в 2016–2017 годах энтузиазма не вызывает. Поэтому более крупные суммы требуют распределения по нескольким банкам (или же размещения в крупнейших банках с государственным участием, но процент в этом случае будет самым низким). Владельцам же облигаций закрытие банков не страшно – права на ценные бумаги обеспечены депозитариями. Правда, остается вопрос надежности самого эмитента, но об этом чуть позже.

Наконец, преимущество облигаций перед банковским вкладом состоит в более высокой ликвидности. Если обычно при досрочном снятии вклада проценты теряются, то биржевые облигации в любой момент можно продать.

Покупка облигаций осуществляется не по их номиналу, а по рыночной цене. На эту цену влияет как ставка купона, так и надежность самой облигации. Например, облигация, выпущенная 5 лет назад с купонным доходом в 11% сегодня будет стоить дороже номинала – ведь купон значительно превышает рыночные ставки. Биржевая цена «выравнивает» их, приводя к тому, что **доходность к погашению** (специально рассчитываемый по результатам торгов показатель) становится примерно равной актуальным ставкам. Вообще, стоит запомнить: для облигаций, в отличие от других ценных бумаг, их стоимость и доходность обратно пропорциональны: *рост* доходности означает *снижение* их цены, и наоборот.

И, наконец, последнее (не по значению!). Доходность от владения облигациями можно повысить, используя *инвестиционный налоговый вычет* – возврат государством налога на доходы в сумме 13% от их стоимости. Более подробно об этом – в конце раздела.

Акции

По своей сути **обыкновенные акции** – это права на получение части прибыли от деятельности предприятия-эмитента. Эта прибыль называется дивидендами и выплачивается ежегодно. Впрочем, дивиденды могут и не выплачиваться – гарантии здесь, в отличие от облигаций, отсутствуют. Размер дивидендов определяется владельцами предприятия – общим собранием его акционеров. Обычно дивидендная доходность невелика и составляет несколько процентов. Поэтому основной источник дохода от вложений в акции – изменение их стоимости. Следует сразу оговориться: возможного дохода. На рынке акций в полной мере реализуется финансовый закон – взаимосвязь доходности и риска. Соответственно, чем надежнее компания, тем меньше

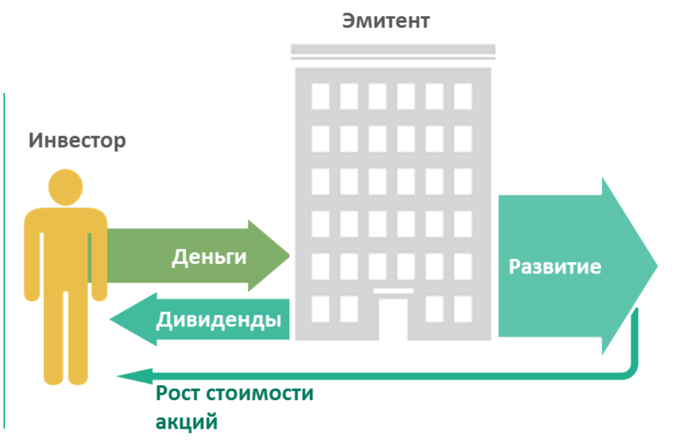


Рисунок 40
Инвестирование в акции. Доход инвестора складывается из дивидендов и возможности продать акции по цене более высокой, чем цена приобретения. Ни первый, ни второй вид дохода не гарантируется

[18] Это касается только вновь выпущенных облигаций. Более подробно вопросы налогообложения финансовых инструментов рассмотрены в конце раздела.

вероятность значительного снижения стоимости ее акций. Но мечтать о высоком доходе в этом случае также не приходится. Акции таких крупнейших компаний входят в первый эшелон и традиционно называются «голубыми фишками» (самый крупный номинал ставки в американских казино). Биржевые котировки «голубых фишек» характеризуют общее состояние фондового рынка. Постоянно (в режиме реального времени) Московская биржа рассчитывает два фондовых индекса – ММВБ и РТС (мы уже упоминали о происхождении этих названий). Главное их различие в том, что индекс ММВБ рассчитывается по рублевой стоимости акций, а индекс РТС пересчитывается в американские доллары. Таким образом, индекс ММВБ характеризует общую доходность рынка для отечественных инвесторов, а индекс РТС – для иностранных.

Рисунок 41
Динамика российских биржевых индексов. Из-за резкого падения курса рубля в конце 2014 года они «разошлись»

Сами по себе значения индексов не имеют смысла. Динамику рынка характеризует их изменение – степень роста или падения за определенный период. По традиции рост индекса обозначается зеленой стрелкой вверх, падение – красной стрелкой вниз (что выражает биржевой жаргон – например, «рынок покраснел»).

Кроме обыкновенных, существуют **привилегированные акции**. По своей сути они ближе к облигациям, так как дают право на гарантированные дивиденды. Впрочем, дивидендная доходность их, как правило, невелика, а изменчивость цены близка не к облигациям, а к акциям. Это более сложный инструмент, и инвестировать в такие бумаги без знаний и опыта не следует.

Паевые инвестиционные фонды

Рассматривая облигации и акции, мы предполагали, что решение об их приобретении инвестор делает самостоятельно, и сам же контролирует доходность инвестиций. Но для большинства людей такие решения слишком сложны, а управление портфелем может отнять много времени и сил. В конце концов, у каждого своя профессия, и совмещать ее с финансовой деятельностью невозможно.

Выходом для непрофессиональных инвесторов могут быть **паевые инвестиционные фонды (ПИФ)**. Что о них нужно знать?

ПИФ – это инвестиционный портфель, который формируется за счет средств (паев) множества частных инвесторов. Размещение этих средств осуществляется **управляющей компанией (УК)** фонда – организацией, имеющей соответствующую лицензию. В отличие от управляющей компании, сам ПИФ не является юридическим лицом – это имущество (деньги, ценные бумаги, другие объекты инвестиций), которым УК управляет. **Пай** – это тоже ценная бумага, которой удостоверяется доля инвестора в фонде. Стоимость пая регулярно пересчитывается.

Из чего же эта стоимость складывается? Управляющая компания на средства пайщиков приобретает различные активы – а какие, часто видно уже из названия фонда. Существуют, например, фонды облигаций, фонды акций первого эшелона, фонды перспективных акций. Фонды могут быть специализированными (например, фонд высоких технологий, фонд золота, фонд финансового сектора) или смешанными (их портфель диверсифицируется между различными видами ценных бумаг и отраслей). О возможной доходности и рисках паевых фондов мы скажем чуть далее, а пока назовем их общие особенности.

Во-первых, паевые фонды бывают **открытыми** и **интервальными**. Пай открытого фонда можно приобрести или продать обратно управляющей компании в любое время по его текущей стоимости. Покупку и продажу паев интервальных фондов можно произвести только в

определенное время (обычно раз в год, но иногда и реже). Также существуют **закрытые** паевые фонды, паи которых гасятся только по окончании срока доверительного управления. Обычно это фонды реальных инвестиций, финансирующих определенный проект (например, строительный), и они не работают с незначительными средствами начинающих инвесторов.

Рисунок 42
Структура паевого инвестиционного фонда. За счет средств (паев) инвесторов управляющая компания формирует портфель активов и регулярно рассчитывает текущую стоимость пая



Паевые фонды имеют как достоинства, так и недостатки. Главный плюс в том, что управлением занимаются профессионалы, имеющие необходимый опыт работы и лицензии. Задача инвестора – выбрать управляющую компанию, специализацию фонда (с учетом возможной доходности и рисков) и периодически следить за стоимостью пая. Порог входа (минимальный объем вложений) весьма низкий – он начинается от десяти тысяч рублей. Важно, что пай является ценной бумагой, учет которой ведется депозитарием – а значит, даже при закрытии управляющей компании средства не будут потеряны.

Основной минус – неопределенность в результате. Управляющая компания, спланировав и сформировав инвестиционный портфель, имеет мало возможностей его менять. Поэтому при ухудшении экономической ситуации остается только следить за снижением стоимости пая. Впрочем, паи открытого фонда можно продать, но в любом случае управляющая компания возьмет свою комиссию. Она получает вознаграждение независимо от изменения стоимости пая, то есть дохода или убытка пайщиков.

Драгоценные металлы

Часто слушатели курсов финансовой грамотности интересуются вложениями в драгоценные металлы. По-видимому, уважение к золоту у многих (особенно у старшего поколения) в крови. Занятно, что несколько лет назад при опросах о самой выгодной, на их взгляд, инвестиции вторым или третьим по популярности было именно золото. Что ж, рассмотрим этот вопрос подробнее.

Прежде всего, нужно понимать, каким образом можно инвестировать в драгоценные металлы. Покупка ювелирных изделий никакой инвестицией не является – сами сравните стоимость изделия в магазине и его оценку в ломбарде. Но драгоценные металлы можно также купить в банках в **слитках** по их текущему курсу (конечно, с учетом комиссии). Однако такой слиток считается не финансовым активом, а *товаром,* и, следовательно, банк дополнительно к его цене начислит при покупке НДС – налог на добавленную стоимость, составляющий 18%. При обратной продаже слитка этот налог возвращен не будет. Кроме того, возникают

другие вопросы налогообложения (подробнее об этом в последней части раздела).

Существуют два способа избежать НДС. Первый – это покупка не слитков, а **инвестиционных монет** (они считаются уже не товаром, а средством платежа). Однако разница в ценах покупки и продажи таких монет весьма значительна и достигает десятков процентов.

Второй способ – уже упоминавшиеся нами **обезличенные металлические счета (ОМС)**. В этом случае в банке счет открывается не в деньгах или валюте, а в граммах драгоценного металла. Однако вспомните, когда мы в первый раз упомянули про такие счета? Да, при рассмотрении страхования вкладов: эти средства не страхуются. Кроме того, так же, как и для физического слитка, существует немалая разница в ценах покупки и продажи: от 5 до 10%. И напоследок: «золотое время» для золота закончилось в 2013 году – с тех пор его цена в долларах снизилась на четверть. Поэтому инвестиции в драгоценные металлы возможны, но весьма затратны и ненадежны.

Рисунок 43
Изменение цены золота (долларов США за одну унцию) с 2010 года. Источник: Яндекс

Структурные финансовые продукты

Стоит упомянуть о не так давно появившихся на рынке структурированных (или структурных – с официальным названием еще не определились) финансовых продуктах. Что это такое?

Фактически это средства, переданные в доверительное управление финансовой компании (вспомним, что они также не включаются в систему страхования вкладов). Принцип их заключается в следующем: клиент не только выбирает возможную доходность, но и ограничивает свои потери. Например, для так называемой «полной защиты» средства клиента делятся на две части: *защищенную*, с гарантированной доходностью (например, депозиты или облигации первого эшелона) и *доходную часть*, которая вкладывается в более доходные, но и более рискованные активы. Соотношение выбирается таким образом, что в худшем случае потери доходной части будут скомпенсированы стабильными процентами защищенной части. Запомните: если придется выбирать структурный продукт, в первую очередь следует выяснить размер не дохода, а потерь.

4.3 Управление рисками при инвестировании

Виды финансовых рисков

Мы уже подчеркивали, что инвестирование и риск – понятия неразделимые, так как размер прибыли напрямую зависит от уровня риска. Однако просто знать о наличии риска еще мало. Нужно уметь эти риски классифицировать, то есть понимать, в каком случае и за счет чего доход может превратиться в потери. Итак, какие виды финансовых рисков можно выделить?

1 На первое место следует поставить **кредитный риск**. Он наиболее значителен по размеру возможных потерь – это все вложенные средства. Кредитный риск возникает, когда вы меняете свои деньги на обязательства, не получая взамен какого-либо иного актива. Потери средств свыше страховой суммы в закрывшихся банках, вложения в кредитные кооперативы или ломбарды – примеры кредитного риска. Также кредитный риск свойствен и облигациям – в том случае, если их эмитент объявит **дефолт** (то есть неспособность вернуть средства). Часто при реализации кредитного риска теряются все вложения в финансовый инструмент, однако его проявления могут быть и другими. Например, при возникновении опасений о возможном дефолте по облигациям их цена

Рисунок 44
Умение различать финансовые риски – «острота зрения» инвестора



падает. Если инвестор не готов рисковать, он в этот момент продает свои ценные бумаги, чтобы гарантированно вернуть хотя бы часть вложений – кредитный риск «съедает» часть инвестиций. Какую именно – зависит от серьезности опасений: рынок сам взвешивает уровень риска. В этот момент более авантюрный инвестор может купить подешевевшие бумаги в расчете на то, что дефолта все же не случится и обязательства будут продолжать выполняться. В этом случае его риск предполагает повышенную доходность (ведь проценты выплачиваются по номиналу подешевевшей облигации). Поэтому, когда говорят о росте доходности облигаций, то, в отличие от акций, это свидетельствует об ухудшении состояния компании.

2 Второй по значимости – это **фондовый риск**, а проще, риск снижения стоимости акций или паев инвестиционных фондов. Реализация такого риска на определенном этапе обесценивает инвестиции. Избежать его невозможно, но можно постараться ограничить.

3 **Валютный риск**, видимо, всем понятен. Он возникает при неблагоприятных изменениях валютных курсов – как в сторону повышения, так и снижения. Мы уже рассматривали реализацию такого риска при валютной ипотеке, но если часть средств инвестора хранится в валюте (или иностранных ценных бумагах), то невыгодным будет как раз снижение курса по отношению к рублю.

4 **Процентный риск** не так заметен и незначителен по размеру. Например, если средства размещены на долгосрочном депозите без возможности их частичного снятия, может оказаться, что через какое-то время ставка размещения станет невыгодной. Сделать уже ничего нельзя: досрочное снятие средств приведет к потере всех процентов. Как уже было отмечено, процентный риск облигаций в значительной степени выравнивается возможностью их продажи, но в этом случае можно говорить о возникновении

5 **риска ликвидности**. Этот риск – невозможность быстро продать актив. Ценные бумаги, обращающиеся на организованном рынке, обычно обладают повышенной ликвидностью, но грамотные инвесторы обращают внимание и на объемы торгов. Если в какие-то периоды покупки и продажи были единичными или вообще отсутствовали, ликвидность ценной бумаги не так высока.

6 Последний, наиболее скрытый вид риска – так называемый **операционный**. Строго говоря, этот риск имеет нефинансовое происхождение – скорее, это риски окружающей среды. К нему можно отнести и вероятность физического повреждения или утраты актива, или, например, невозможность осуществить операцию из-за отсутствия доступа в Интернет. Наиболее серьезный пример – это недобросовестность финансового института или, что еще хуже, мошенничество.

Общий подход к оценке рисков

Придется еще раз повторить, что инвестиций без риска не существует. Поэтому оценка риска – непременный этап любого финансового вложения. Легко сказать! Как же можно оценить риск и, наконец, в чем его оценивать? Начнем по порядку.

На первом этапе принятия решения об инвестициях рассматривается все же не риск, а перспективы получения дохода. Мы живем в информационный век, и в Интернете нетрудно найти рекомендации профессиональных финансовых аналитиков о перспективах каждой ценной бумаги. На чем они основывают свои мнения?

В среде аналитиков широко используются понятия **фундаментального анализа** и **технического анализа**. Фундаментальный анализ строится на изучении отчетности компаний, оценке ее места на рынке и перспектив развития с учетом

макроэкономических условий. Он показывает, насколько может она «двинуться вперед» в будущем. В противоположность этому, технический анализ проводится исключительно в соответствии с математической моделью, описывающей изменения курса акций в прошлом. Рекомендации большинства аналитиков основаны именно на техническом анализе и сводятся к расчету «потенциала роста» – сколько могла бы стоить акция согласно данной модели.

Все же единой математической модели не существует, да и не может существовать. Ведь если бы она и была, то при рекомендации покупать определенные ценные бумаги ей последовали бы все – и что в результате? По законам экономики цена такой бумаги поднялась бы немедленно (спрос рождает предложение), тем самым исчерпав возможности роста в будущем. Выводы аналитиков зачастую носят противоречивый характер: одни советуют продавать, другие – покупать. Как же быть?

Рисунок 45
Пример разнонаправленных рекомендация аналитиков. Источник: **Investfunds.ru**

Аэрофлот, акция обыкновенная
Рыночная цена 151.90 руб. (05.03.2018 13:14)

Источник прогноза	Рекомендация	Целевая цена (долл.)	Целевая цена (руб.)	Потенциал
HSBC	Покупать	2.9	167.04	9.97%
JP Morgan Bank International	Продавать	2.22	124.97	-17.73%
ВЕЛЕС Капитал	Держать	2.34	132.42	-12.82%
Газпромбанк	Держать	2.7	151.91	0%



Рисунок 46
Технический анализ насчитывает более 300 лет. В XVIII веке в Японии заметили, что изменениям цены на рис соответствуют определенные комбинации их схематических изображений – так называемых «японских свечей». Японцы давали таким комбинациям поэтические названия: «утренняя звезда», «просвет в облаках» и даже «повешенный младенец». Сегодня «японские свечи» – стандартный способ отражения биржевых цен

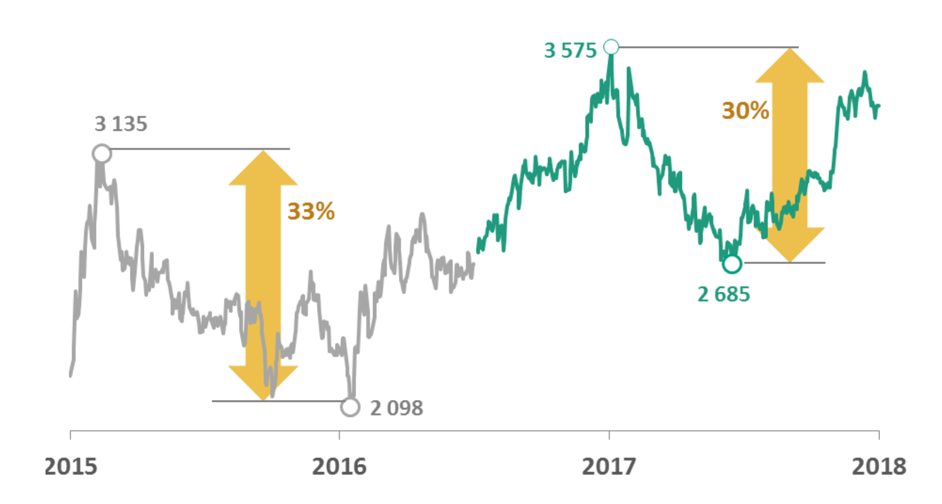
Еще раз вспомним основной финансовый закон: доход и потери (риск) соответствуют друг другу. Мы не можем заглянуть в будущее и узнать, поднимется или упадет цена. Но мы можем изучить ее динамику в прошлом. «Разлет» цен, то есть диапазон их колебаний может многое нам сказать о возможных потерях. Экономисты говорят о **волатильности** – степени изменчивости стоимости актива на рынке. Согласитесь, что если в течение предшествующего периода цена менялась в диапазоне ±20%, то высока вероятность, что так же она будет меняться и в будущем. «Плюс-минус» – это важно! Если плюс – желаемая прибыль, то минус?.. Да, это и есть наш риск.

Проиллюстрируем этот подход примером с изменением стоимости акций крупной нефтяной компании в течение 3 лет. С 2015 по середину 2017 года ее изменение (не важно, в какую сторону) составило 33%. Поэтому инвестор, решивший купить акции после этого периода, мог рассчитывать как на соответствующую прибыль, так и на такой же убыток. Да, в последующие полтора года волатильность сохранилась на таком же уровне – а результат зависел бы от времени покупки: в лучшем случае – 30% прибыли, а в худшем – такой же убыток… Закон финансов не обойти.

Поэтому не обязательно нужно быть специалистом, чтобы оценить риск: полагайте его равным изменению цены на актив в прошлом периоде. Конечно, такой подход неточен, но если кто-то решил вложиться в финансовый инструмент – лидер по доходности за прошлый год, – он должен, по крайней мере, спросить себя: что будет, если цена актива вернется к начальной? Ведь гарантии, что так не случится, никто не даст.

Итак, риск определен, предварительно оценен и теперь должен находиться под контролем. Ведь если полностью убытков избежать нельзя, то можно ли их ограничить?

Рисунок 47
Изменение стоимости акций нефтяной компании за 3 года. Инвестор, решивший купить их во второй половине срока, мог бы оценить размер возможного дохода или убытка по разбросу цен в предыдущий период



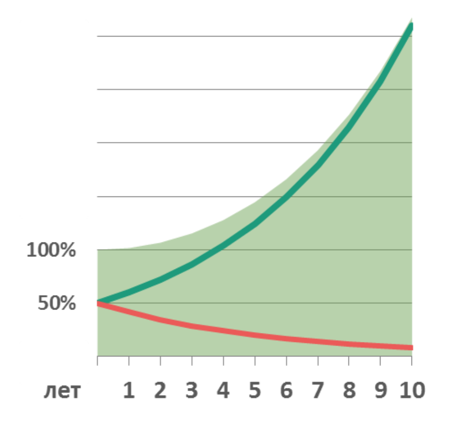
Методы управления рисками

Основной формой управления рисками инвестиций, безусловно, является **диверсификация**. Наверняка это слово известно многим, но на всякий случай напомним: это распределение инвестиций по разным инструментам. Принцип диверсификации прост: не хранить все яйца в одной корзине. Если условия относительно стабильны, потери от одного вложения будут скомпенсированы доходами от других. Впрочем, говорить «скомпенсированы» не совсем корректно. Диверсификация, как ни странно, сама по себе подразумевает рост. Поясним это на весьма упрощенном примере.

Предположим, что инвестор купил на одинаковую сумму два вида акций. Одно вложение оказалось удачным и приносит, например, 20% дохода в год. Другое же – наоборот: акции дают ежегодный убыток в те же 20%. Вопрос: получит ли прибыль инвестор?

Не торопитесь говорить «нет». Посмотрим на рисунок. Да, вторые акции постоянно обесцениваются и их стоимость стремится к нулю. Но! Максимум потерь от них – это вся стоимость (1/2 первоначальных инвестиций). Доходы же от первых акций в перспективе не ограничены и растут в соответствии со сложными процентами. Наш пример условный, поэтому нет смысла считать доходность – важен сам факт, что она возникает даже при разнонаправленном движении стоимости акций. Стоит заметить, что это справедливо только при долгосрочных вложениях: попытки покупать и продавать, ловя момент – это не инвестиции, а спекуляции. Мало того, что они чреваты серьезными финансовыми потерями, но и требуют значительного времени и психологического напряжения. Инвестиции отличает именно длительный срок, который сглаживает временные колебания доходности.

Рисунок 48
Если половина вложений стабильно приносит 20% прибыли, а вторая – 20% убытка, то совокупный доход (закрашенная область) со временем будет расти

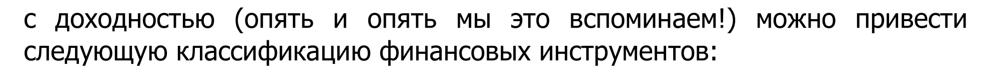


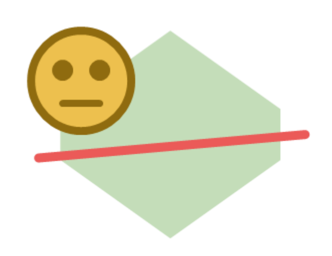
Профессиональные финансисты применяют и другие методы управления рисками. От них можно услышать слова «хеджирование», «трансфер», «лимитирование»… Все это – не для частного инвестора. Основой является все же принцип «нескольких корзин». Но вторым важным элементом является готовность встретить риск «лицом к лицу».

Готовность к потерям

Какой у вас аппетит? В обычной жизни такой вопрос чаще всего будет бестактным – в конце концов, это личное дело. Но только не в финансах! **Аппетит к риску** – важный показатель, который инвестор должен не только точно для себя определить, но и сообщить своим финансовым контрагентам. Это – та сумма, которой вы готовы пожертвовать, но не превысить эти потери.

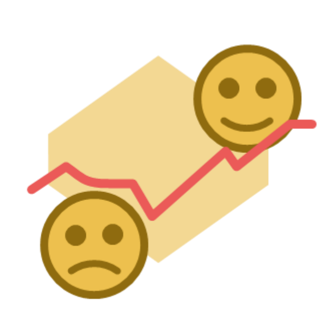
Мы уже упоминали, что на аппетите к риску основаны структурные финансовые продукты, позволяющие ограничить убытки (но вместе с ними и прибыль). Поэтому при самостоятельном принятии решений об инвестировании необходимо осознавать уровень рисков. С учетом их связи


с доходностью (опять и опять мы это вспоминаем!) можно привести следующую классификацию финансовых инструментов:



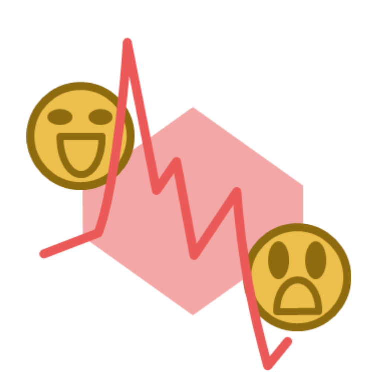
1 **Безрисковые**. К ним относятся депозиты в любых банках в пределах ниже страховой суммы (1 400 тыс. рублей), а в крупнейших банках с государственным участием – и выше, государственные облигации. Реальный (за вычетом инфляции) доход от таких инвестиций минимальный – это, скорее, не инвестиции, а сбережения.

2 **Низкий риск – стабильный доход**. Прежде всего, это облигации крупных компаний и паевые инвестиционные фонды облигаций. К этой категории относятся и акции «голубых фишек» – опять-таки, при условии диверсификации: поведение конкретных акций различно. Например, по итогам 2017 года акции компании «Лукойл» показали доходность в 6%, а акции другой нефтяной компании – «Роснефть» – упали на 25%. В целом такие вложения позволяют получить реальную доходность до 10% (или потерять около 5%).



3 **Средний риск – повышенный доход**. Вложения в акции российских предприятий, показавшие доходность паевые фонды, иностранные акции (теперь это вполне возможно), валюту или драгоценные металлы дают шанс получить доход выше 25% в год. Что же касается риска – проверьте свой аппетит: согласны ли вы на аналогичные потери?

4 **Высокий доход**. Кто хочет его получить, должен предварительно распроститься с половиной своих вложений. Готовы? Тогда это – акции «второго эшелона» или же краткосрочные операции купли-продажи. Такое инвестиционное поведение носит название «агрессивное», и без опыта работы на финансовых рынках неприемлемо.



5 **Удвоить и утроить**. Хотите получить доход выше 100% годовых? Что же, ваши потери – все вложенные средства. К инвестированию такое поведение отношения не имеет – это игра, причем очень часто «в одни ворота» – ваши. Что бы ни говорила реклама, но операции на рынке Форекс или бинарные опционы к инвестициям и финансам не относятся. Их природа – ставки, или тотализатор. В действительности никаких активов (кроме красивых слов и компьютерной программы, полностью контролируемой «дилером») вы не получаете. Запомните: вы в этом случае не инвестор, а источник дохода для других.

4.4 Налогообложение финансовых инструментов

Государство и частные инвестиции

Долгое время налогообложение служило препятствием для успешной работы частных инвесторов на финансовом рынке. Прежде всего, проценты по облигациям облагались налогом на доходы физических лиц, что ставило этот финансовый инструмент в заведомо проигрышные условия по сравнению с банковскими вкладами. Долго не решался вопрос и с убытками, полученными от покупки и продажи ценных бумаг на бирже. Выходило так, что в случае получения по итогам года дохода он в полной мере облагался налогом (причем обязанность его удержания возлагалась на налогового агента – брокера). Если же был получен убыток, то он никак не учитывался при налогообложении. Ситуация была довольно странной: если, например, за трехлетний период инвестор сработал «в ноль» (например, два года терпел убытки и покрыл их в третьем), то в результате он должен был уплачивать немаленький налог – и чем больше были его убытки за первые 2 года, тем сумма налога за последний год получалась значительней.

Нельзя сказать, что это были какие-то осознанные препятствия для частных инвесторов со стороны государства. Возможно, до решения таких вопросов просто не доходили руки – объемы биржевых операций

физических лиц были незначительными. Однако со временем органы власти стали осознавать важность частного инвестирования. По-видимому, немалую роль сыграла и программа «народных ОФЗ» – государственных облигаций, выпущенных исключительно для физических лиц.

Поэтому начиная с 2015 года государство наконец повернулось лицом к частному инвестору. Были приняты важные решения, направленные на стимулирование долгосрочного (именно долгосрочного – сроком не менее 3 лет) инвестирования. Рассмотрим действующие сегодня условия налогообложения финансовых инструментов.

Процентные доходы по облигациям

С 1 ЯНВАРЯ 2018 ГОДА процентные доходы по российским облигациям, которые обращаются на организованном рынке ценных бумаг (то есть торгуются на бирже), были приравнены к процентам по банковским вкладам. Нельзя сказать, что налог с таких доходов вообще не платится – он предусмотрен, и ставка по нему составляет даже не 13, а все 35%. Однако действует важное исключение: эта ставка применяется только к части процентного дохода, превышающего официальную ставку Центрального банка на 5 процентных пунктов. У этой ставки есть два официальных названия: в налоговом законодательстве используется термин «*ставка рефинансирования*», сам Центральный банк предпочитает именовать ее «*ключевой ставкой*». Если сегодня она составляет 7,5%, то налогообложение начинается с процентных ставок, превышающих 12,5%. Ни по вкладам, ни по недавно выпущенным облигациям таких ставок не найти.

Именно по недавно выпущенным: эта льгота распространяется только на облигации, **выпущенные начиная с 2017 года**. По более ранним облигациям весь доход продолжает облагаться налогом, но по общей ставке в 13%.

Налоговая льгота при долгосрочном владении ценными бумагами

ЕСЛИ до 2015 года доходы от продажи любых ценных бумаг, находящихся в собственности свыше 3 лет, полностью освобождались от налогообложения, то с этого времени правила усложнились. Вместо освобождения начала применяться новая налоговая льгота – **инвестиционный налоговый вычет по долгосрочному владению**. Что это означает?

Прежде всего, под вычет подпадают все ценные бумаги (в том числе акции и облигации) российских эмитентов, обращающиеся на бирже. Также он включает доходы, полученные в *открытых* паевых инвестиционных фондах. Условие предоставления вычета – такие ценные бумаги должны находиться в собственности не менее 3 лет – то есть их нужно держать не продавая в течение этого времени. Операция покупки и продажи даже одинаковых ценных бумаг, даже в один день прекратит постоянное владение: срок начнет считаться заново. Менее всего этот вычет применим к облигациям – даже если они находятся во владении свыше 3 лет, купонный доход по ним под него не подпадает.

Владельцы паев открытых инвестиционных фондов находятся в лучшем положении, так как периодических выплат дохода в них не предусматривается, и весь он получается после продажи пая. Таким образом, после 3 лет он будет освобождаться от налогов. Это же относится к доходам от продажи акций, которые куплены более 3 лет назад. Каким же образом это произойдет?

Давайте уточним: речь идет не о налоговой льготе, а о налоговом вычете – предоставлении права уменьшить сумму налога. Это должен сделать брокер или управляющая компания – при наличии у него достаточной информации. В противном случае, если налог все-таки был удержан, его нужно будет возвращать на основании **налоговой декларации**. Более подробно механизм налоговых вычетов мы рассмотрим в разделе 7, а сейчас определим сумму вычета.

Если говорить упрощенно, то каждый год владения ценными бумагами дает право на освобождение от налогообложения 3 млн рублей. Значит, через 3 года освобождается от налога сумма от продажи ценных бумаг до 9 млн рублей. Но это при одном условии: с этими ценными бумагами он не должен был проводить никаких операций – росли ли в цене или падали, они должны были спокойно лежать на счете в депозитарии.

Индивидуальный инвестиционный счет

А МОЖНО ЛИ избежать налогообложения по активным операциям с ценными бумагами – например, покупках и продажах акций, получению по ним дивидендов или же при пользовании паями инвестиционных фондов меньше установленного срока в 3 года? Можно. Правда, трехлетний срок при этом все равно останется – только через это время инвестор сможет воспользоваться полученным доходом, не платя налогов.

Речь идет об **индивидуальном инвестиционном счете (ИИС)**. Это понятие было введено в законодательство также с 2015 года.

Индивидуальный инвестиционный счет – это брокерский счет со специальным режимом, открываемый частному инвестору. Особенности этого счета таковы:

- инвестору может быть открыт только один ИИС;
- на ИИС ежегодно разрешено вносить до 1 млн рублей.

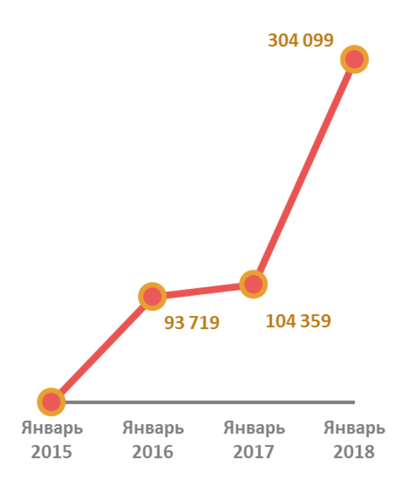


Рисунок 49 Количество индивидуальных инвестиционных счетов, открытых на Московской бирже (ТОП 15 крупнейших брокеров)

Почему введены такие ограничения и чем привлекателен инвестиционный счет? Дело в том, что его владельцу предоставляются дополнительные (к уже ранее рассмотренным) налоговые льготы – **инвестиционные налоговые вычеты** по ИИС, и льготы эти весьма существенны.

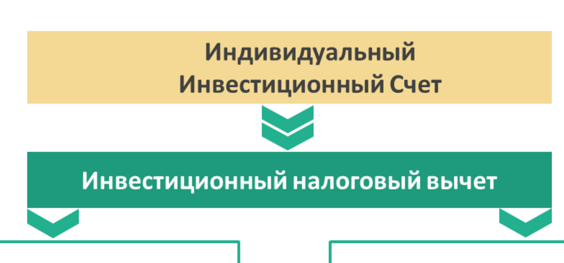
В первом варианте функционирования ИИС (так называемый **вычет типа А**) инвестор имеет право вернуть 13% от суммы в пределах 400 тыс. рублей, перечисленной в прошлом году на счет – то есть до 52 тыс. рублей в год, и получать такие вычеты впоследствии ежегодно. Одно условие – право на вычеты теряется, если средства с ИИС снимаются раньше, чем через 3 года (а если вычет был получен, налог необходимо вновь перечислить в бюджет). По истечении 3 лет инвестор может снять средства со счета, уплатив при этом 13-процентный налог с полученного дохода. В отличие от вычета при 3-летнем владении ценными бумагами, на индивидуальном счете могут проводиться любые операции с ними (а вот размещать средства в банковские депозиты с него не разрешено). Таким образом, людям, желающим не тратить, а инвестировать свои заработанные средства, государство дает возможность не платить налог с 33 тысяч рублей ежемесячно! Что и говорить, это весомый аргумент в пользу инвестиций.

Проведенный нами расчет показывает, что при направлении в течение 3 лет на ИИС 400 тыс. рублей и вложении их в надежные облигации с 8-процентным доходом общая доходность с учетом налогового вычета составит 13,5% годовых (и это при минимальном риске). Есть, правда, еще одно условие.

Для того, чтобы получить налоговый вычет, налог в не меньшей сумме следует начислить и уплатить – государство не спонсирует инвестора, а возвращает излишне уплаченное. Но есть категория людей, которые налог на доходы не платят – это, прежде всего, индивидуальные предприниматели (они платят другие налоги). Получается, что они ставятся в несправедливые условия?

Для этой категории предусмотрен второй вариант налогового вычета (**вычет типа Б**). При этом по истечении 3 лет весь доход, полученный на индивидуальном инвестиционном счете (а зачислить на него за это время можно до 3 млн рублей), освобождается от налогообложения – вспомним, что в первом варианте такого освобождения не предусматривается.

Рисунок 50 Особенности предоставления налоговых вычетов на индивидуальных инвестиционных счетах



на взнос (тип А)

- Инвестор, имеющий официальный доход, имеет право получать в течение 3 лет налоговый вычет в сумме до 400 тыс. рублей (возврат 52 тысяч удержанного НДФЛ)
- По истечении 3 лет при закрытии ИИС инвестор уплачивает НДФЛ с суммы полученного дохода

на доход (тип Б)

- Инвестор может вносить на ИИС до 1 млн рублей ежегодно
- Официального подтверждения уплаты НДФЛ не требуется
- По истечении 3 лет при закрытии ИИС инвестор освобождается от уплаты 13% НДФЛ с суммы полученного дохода

И в заключение – еще одна важная вещь. Индивидуальные инвестиционные счета можно открывать не только у брокера, но и в **управляющей компании** – в этом случае все решения об инвестировании принимает она, вы же получаете гарантированный налоговый вычет и доход (негарантированный) через 3 года.

Налогообложение операций с валютой и драгоценными металлами

Ранее мы уже упомянули об особенностях взимания налога на добавленную стоимость при покупке (или снятии с обезличенного металлического счета) драгоценных металлов в слитках. А нужно ли платить налог на доходы, если при этом получена прибыль?

Это опять же зависит от срока, в течение которого вы владели этим активом. Никаких специальных исключений для драгоценных металлов – выступают они в обезличенном или натуральном виде – не предусмотрено. Все они считаются имуществом, и порядок исчисления налога общий. Если срок владения превышает 3 года, сумма продажи полностью освобождается от налога на доходы. В противном случае не подлежит налогообложению сумма в 250 тыс. рублей – но это с учетом и другого проданного за год имущества (например, автомобиля). По выбору налогооблагаемой базой может быть не вся сумма продажи, а разница в ценах покупки и продажи – поэтому все документы по операциям с драгоценными металлами нужно хранить не менее 3 лет.

Менее определенная ситуация с иностранной валютой. Большинству из нас требование уплаты налога с разницы, например, от покупки долларов за 50 рублей и продажи их за 60 покажется невероятным. Однако свой взгляд у российского Министерства финансов[19] (которому, между прочим, и подчиняется Федеральная налоговая служба). В своих разъяснениях оно относит валюту также к имуществу и считает, что к ней применяются все требования по налогообложению – только что рассмотренный 3-летний срок владения, вычет в 250 тыс. рублей или подтверждение цены покупки. Стоит оговориться, что пока речь идет не обо всех операциях покупки и продажи валюты, а только совершенных на брокерских (в том числе и индивидуальных инвестиционных) счетах. Причем если сумму дохода от операций с ценными бумагами рассчитывает брокер или управляющая компания (и она же удерживает налог), то обязанность сделать это для валютных операций Министерство финансов возлагает непосредственно на инвестора. Получается, что если по счету проводились валютные операции, и его владелец «забыл» рассчитать доход с учетом положенных

[19] Письмо Министерства финансов РФ от 25.05.2016 № 03-04-05/30041

вычетов и заплатить его, он становится неплательщиком со всеми возможными неприятными последствиями (вплоть до блокировки всех счетов судебными приставами). При этом какая-либо установленная форма и методика расчета такого дохода отсутствует. Таким образом, этот вопрос весьма серьезен, но решен не до конца.

Перенос убытков от операций с ценными бумагами на будущие периоды

Мы уже упомянули, что налоговым законодательством предусмотрена возможность переноса на будущие периоды убытков по операциям с ценными бумагами. Для этого инвесторам предоставляется отдельный налоговый вычет, на который можно уменьшить налогооблагаемый доход – только по операциям с ценными бумагами! – в завершившемся году. Полученный ранее убыток можно предъявлять к зачету текущих доходов в течение 10 лет.

Получение всех перечисленных выше налоговых вычетов – от продажи ценных бумаг, находящихся в собственности более 3 лет, по взносам на индивидуальный инвестиционной счет (тип А) и полученному доходу по операциям на ИИС (вариант Б), зачет полученных ранее убытков – осуществляется на основании налоговой декларации. Как мы и обещали, порядок ее оформления и представления мы рассмотрим в разделе 7.



Проверим себя!

1 Как бы вы могли охарактеризовать покупку акций при их падении на бирже?

- **а** консервативная стратегия
- **б** сбалансированная стратегия
- **в** агрессивная стратегия
- **г** неразумное финансовое поведение

2 Если финансовая компания предлагает структурированный финансовый продукт с доходностью до 30%, как можно оценить риск возможный потерь?

- **а** Риск потерь отсутствует, так как продукт защищен
- **б** До половины вложенной суммы
- **в** До четверти вложенной суммы
- **г** Инвестор рискует всеми средствами

3 Индивидуальный инвестиционный счет – это…

- **а** ценные бумаги, принадлежащие частному инвестору
- **б** текущий счет в банке для покупки ценных бумаг
- **в** счет физического лица в брокерской компании
- **г** особый счет в брокерской или управляющей компании, позволяющий получить налоговые вычеты

4 Повышение доходности облигаций свидетельствует

- **а** об улучшении финансового состояния эмитента
- **б** об ухудшении финансового состояния эмитента
- **в** о снижении инфляции
- **г** об общем росте рынка ценных бумаг

5 Как бы вы могли охарактеризовать портфель инвестиций: 40% – депозиты в рублях и в валюте, 30% – акции «голубых фишек», 30% – структурированные финансовые продукты?

- **а** консервативный
- **б** сбалансированный
- **в** агрессивный

6 Паевой инвестиционный фонд позволяет инвестору:

- **а** получить гарантированный доход
- **б** получить доход от продажи пая при благоприятном стечении обстоятельств
- **в** претендовать на получение части прибыли управляющей компании
- **г** регулярно получать дивиденды

Раздел 5 ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ПРАВА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

5.1 Основы финансовой безопасности

Угрозы на финансовом рынке

Мы уже многократно (и совершенно осознанно!) повторяли слово «риск». Повторим еще раз: финансы и риск – понятия неразделимые. И если в предыдущем разделе мы более или менее подробно рассмотрели риски, имеющие экономическую природу, то предмет этого раздела – риски не финансовые а, если можно так выразиться, социальные: сознательное нарушение наших прав.

Действительно, если инвестор сделал неудачное вложение, то по большому счету никто не виноват. Сакраментальный вопрос «Qui prodest?» – кому выгодно? – не имеет ответа. Даже если выбор сделан по совету аналитика, тот тоже никакого злого умысла не имел. Реализовался объективный риск.

Но бывают совсем другие варианты: предлагая вам мыслимые или немыслимые выгоды, ваш контрагент (будем продолжать называть его так, хотя в этом случае применимы термины не гражданского, а скорее уголовного права) изначально преследует единственную цель: завладеть вашими деньгами. И таких предложений немало.

Готовя материал, мы, конечно, пользовались Интернетом. После этого в течение недели контекстная реклама (и это при включенной защите от баннеров) была переполнена предложениями «увеличить средства», получать доход 10% в месяц и прочими. Можно ли отличить объективно высокий, но все же имеющий *финансовую природу* риск от злонамеренных мошеннических действий? Попробуем это сделать.

Давайте сначала попробуем понять: почему люди попадаются на удочку финансовых мошенников? Конечно, одна из главных причин – экономическая неграмотность. Если бы каждый человек твердо усвоил с детства принцип «орла и решки» – что доход в 100% на самом деле может означать и потерю тех же 100% независимо от того, в какие красивые (пусть и непонятные) слова облекаются такие предложения, потерь было бы меньше.

Но арифметика – это еще не все. Часто мошенники – успешные психологи, которые понимают, чего не хватает их «клиенту». Денег? Не только. Часто играют на подспудном недовольстве своим социальным статусом, совсем не похожим на телевизионную картинку. Можно обратить внимание, как часто в рекламе различных «инвестиций» используются слова «успешный», «лучший», «премиум» и другие эмоциональные ключевые возбудители. При отсутствии адекватной самооценки (а что мы сделали для того, чтобы стать лучшим?) психологическая ловушка расставлена – ничем не заслуженное, но обещанное вознаграждение превращается в долгожданное признание не оцененных ранее заслуг. «Голубушка, как хороша» – все помнят, чем закончился этот диалог: сыр выпал…

Конечно, про сыр не упомянуть было нельзя. Тогда продолжим: бывает ли он бесплатным? Не торопитесь указывать на банальность.

Мы уже говорили, что деятельность участников рынка ценных бумаг основана на тарифах (необременительных) или на доле прибыли (согласованной). А видели ли вы предложения посетить семинар или тренинг по интернет-трейдингу? Вход, разумеется. свободный. На этих семинарах после обязательной психологической подготовки (используются ключевые возбудители!) разъясняется суть: вы вкладываете деньги на некий «аккаунт» и получаете возможность свободно торговать через предоставленную программу (неважно чем). Доход невероятный! Откуда?

Оказывается, в торгах ваши деньги умножаются на 100 (может быть меньше или больше) – соответственно, и прибыль от операций так же возрастает.

Мы уже знаем связь дохода и потерь, но сейчас речь о другом. Фактически вам обещают кредит – ведь ваши, например, 10 тысяч превращаются в миллион. Разумно спросить: а какова плата за это: ставка, комиссии и т. д. Ответ будет – никакой. Берется ли комиссия от покупок и продаж? Боже упаси! Легко ли вывести заработанные деньги? В любой момент. Бесплатно? Разумеется!

Да, самое время задать вопрос (разумеется, себе самому, а не «трейдинг-тренеру»): в чем же их интерес? Ответ, в общем-то, очевиден: во всех ваших деньгах – малая часть их не интересует. Как сказал Остап Бендер: «Я бы взял частями. Но мне нужно сразу».

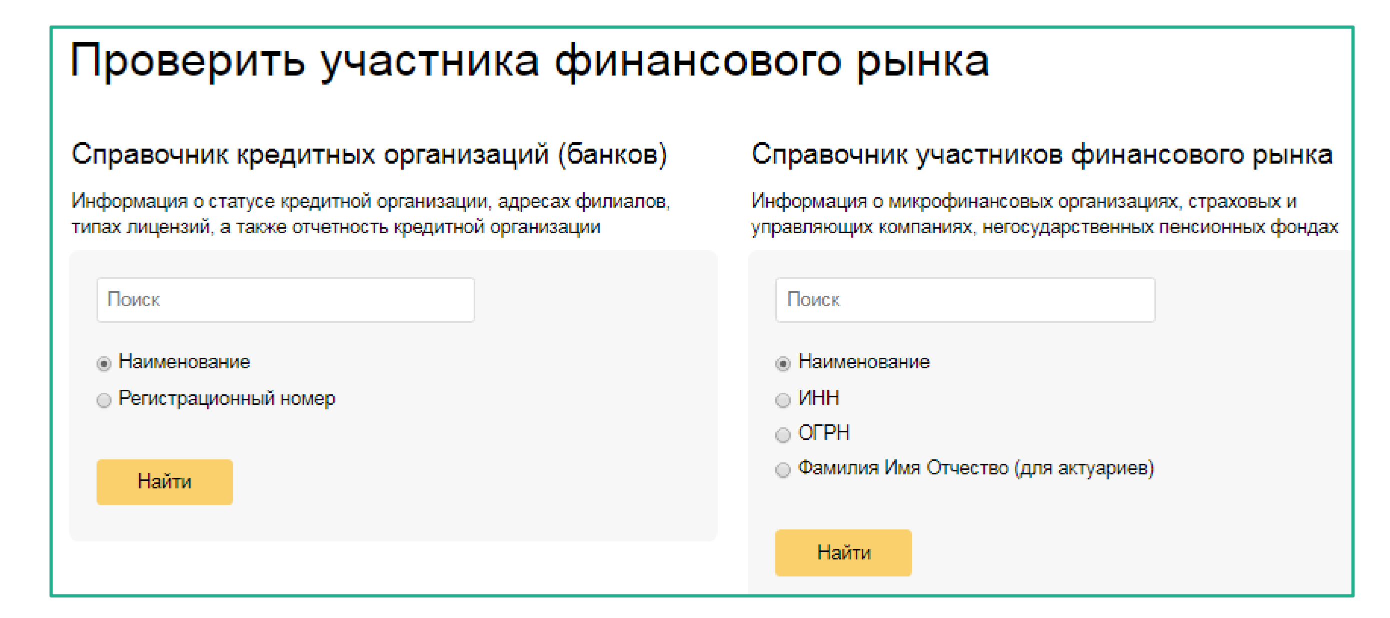
Признаки добросовестного и недобросовестного института

В ПРЕДЫДУЩИХ РАЗДЕЛАХ мы указывали на существующие требования к работе финансовых институтов. Настало время обобщить их и выяснить признаки добросовестности и недобросовестности. Начнем по порядку.

1 **Официальная регистрация**. Уже несколько раз подчеркивалось, что любая финансовая деятельность подлежит **лицензированию**. Такие лицензии с 2013 года выдаются только Центральным банком Российской Федерации. В лицензии указывается вид разрешенной деятельности – банковская, брокерская, страховая, управление средствами и другие. Поэтому все добросовестные участники рынка указывают свои лицензии в первую очередь. А недобросовестные? Во-первых, могут указать иные лицензии, не имеющие отношения к финансовому рынку: например, на ведение образовательной деятельности (ее имеет любой детский сад) или проведение азартных игр в букмекерских конторах и тотализаторах (такая тоже существует). Проверяется это легко – номер лицензии забивается в Интернет-поисковик, и все становится явным. Встречались случаи, когда указывался номер чужой лицензии (например, мелкий посредник указывал лицензию крупной финансовой компании).

Существует еще один способ проверить легальность деятельности организации – через сайт Центрального банка **cbr.ru**. На его первой странице расположена ссылка «*Проверить участника финансового рынка*» – для этого достаточно одного его названия. Отсутствие вашего контрагента в справочнике ставит вопрос ни больше ни меньше, чем о незаконной деятельности.

Рисунок 51
Форма проверки финансовой организации на сайте Центрального банка **cbr.ru**



2 Предложение услуг на **официальных торговых площадках**. Напоминаем: частное лицо не может просто так купить финансовый актив – необходим брокер. Если речь идет о торговле ценными бумагами, должна быть точно указана биржа (например, Московская), если предлагаются операции на зарубежных рынках, должен быть готов ответ о видах ценных бумаг (например, это могут быть долговые расписки) и депозитарии, учитывающем эти операции. Особо дотошные клиенты всегда могут проверить, зарегистрирован ли ваш контрагент на этих площадках – список участников всегда доступен на их сайтах. Наоборот, ответ «мы продаем и покупаем все бумаги по всему миру» свидетельствует только о недобросовестности, как и употребление красивых, но непонятных финансовых терминов. Запомните американскую поговорку: «*Если вы не понимаете, о чем идет речь, то речь идет о ваших деньгах*».

3 Обязанность официального финансового института – **предупредить** клиента о повышенном риске. Какие-либо гарантии доходности, тем более высокой – верный признак недобросовестного поведения.

4 Операции с денежными средствами на финансовых рынках проводятся только **через банковские счета**. В договоре на обслуживание должны быть указаны 20-значные номера счетов и реквизиты кредитной организации, в которой они открываются. Предложение направить деньги через Интернет или принять наличными на «торговый аккаунт» – верное свидетельство недобросовестности.

5 Наконец, наличие официального и информационного сайта в сети Интернет. Разные организации по-разному подходят к их оформлению, но вот требования к содержанию не очень различаются. На сайте должны быть представлены **годовые отчеты** за предыдущие периоды, сведения о лицензиях, руководстве, а также заверенные аудитором формы бухгалтерской отчетности. Обязательны сведения об объеме **собственных средств** (капитала организации) или **стоимости чистых активов** (не все их смогут проанализировать, важен сам факт их указания). Конечно, в пользу компании будут говорить актуальные новости, котировки и аналитика.

Виды финансового мошенничества

Назовем несколько типичных видов псевдофинансовых операций. Прежде всего следует упомянуть **финансовые пирамиды**. Принцип действия таких пирамид, видимо, всем известен по пресловутому «МММ» – средства привлекаются под обещание высоких доходов, и эти доходы на первых порах даже выплачиваются (так называемая «первая волна»), создавая тем самым ажиотаж для второй и последующих волн. На какой волне выплаты прекратятся – неизвестно, и представление, что «девятый вал» можно предугадать – иллюзия. Характерно, что если одни организаторы пирамид пытаются всячески замаскировать ее сущность, оперируя якобы экономическими терминами, то другие прямо указывают на сетевой характер выплат: расчет идет как раз на желание «искушенных» попасть в первые волны, получив обещанное за счет новых клиентов.

Злоупотребления в сфере **кредитов и займов**. Под видом микрофинансовой деятельности или деятельности кредитных кооперативов предлагаются программы целевых займов – на приобретение автомобилей и недвижимости. При этом ставки указываются даже ниже, чем рыночные. В чем же фокус? Деньги обещаются не сразу, а через некоторое время – например, когда будет сформирован «первоначальный взнос» – конечно, в той же организации. В лучшем случае никакого займа не будет, а деньгами клиента временно воспользуются, чтобы выдавать микрозаймы под 500–700% годовых. В худшем – средства «первоначального взноса» будут потеряны.

Крайне опасное мошенничество – так называемое **урегулирование просроченной задолженности**. Аферисты могут выступать под видом юридических бюро или коллекторов. Например, предлагается заключить мировое соглашение, уплатив 20–30% от долга. Конечно, сам кредитор об этом не подозревает, и никакого списания задолженности не происходит. Широко распространены так называемые «бесплатные юридические консультации» под гарантии списания задолженности. Бесплатным будет только предложение оформить «юридически грамотное» заявление кредитору, которое освободит от всех долгов. Стоит ли говорить, что стоимость такого оформления составляет несколько тысяч рублей, а его юридическая значимость равна нулю.

Классика жанра – мошенничество с **банковскими картами**. Цель проста: любым образом выведать реквизиты, достаточные для проведения платежей. И это уже не ПИН-код. Так называемый «белый пластик», то есть поддельная карта, уходит в прошлое – современные банкоматы используют не магнитную полосу, а чип. Мошенникам нужны номер карты, срок ее действия и защитный CVV-код на обороте для проведения операций дистанционно. Если включена защита SMS-паролем, будут попытки его узнать под видом некоего кода авторизации (что с того, что платежная система всегда пишет: не сообщайте пароль никому! Разве обязательно читать сообщение полностью?). Сообщения (кстати, как правило, малограмотные) о блокировке карты, видимо, получали все, и всерьез к ним уже мало кто относится. Но технология отрабатывается: что вы сделаете, если сообщение придет не о блокировке, а о списании или перечислении крупной суммы, а следом – о приостановке операции и необходимости сделать звонок для его отмены? Сейчас мошенники используют бесплатные федеральные номера, очень похожие на номера колл-центров.

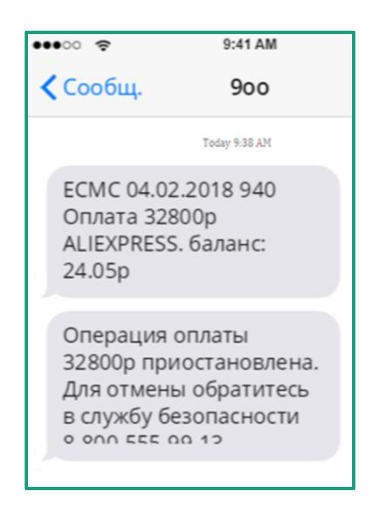


Рисунок 52
Такие мошеннические приемы носят название «троллинг» – в переводе «ловля на блесну»

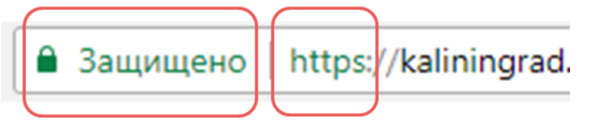
Другой пример – звонки по объявлениям о продаже имущества. Легенда стандартна: сейчас мы проведем оплату на вашу карту, для этого сообщите… – и далее по списку. Простейшая защита от такого мошенничества – знать, что ни реквизиты карты (кроме ее номера), ни защитные коды, ни пароли никогда не сообщаются посторонним, кем бы они вам не представлялись.

Но стоит подчеркнуть повышенную опасность такого сервиса, как **мобильный банк**. При всем его удобстве он очень уязвим – ведь по простому отправленному SMS с банковской карты списываются средства. Поэтому, например, следует пересилить в себе желание помочь ближнему и дать возможность «отправить одну эсэмэску» незнакомцу. Особенную же опасность представляют вирусы, которые попросту отправляют SMS на номер банка и перехватывают пароли, блокируя просмотр входящих сообщений. Печально, что вернуть средства, скорее всего, не получится – банк указывает, что нарушений с его стороны не было, а соблюдение осторожности – обязанность клиента. Поэтому никогда не пренебрегайте антивирусными программами и регулярно их обновляйте.

Меры безопасности при использовании карт

Приведем несколько правил, которые помогут сохранить средства на банковской карте. Эти правила приводит Центральный банк Российской Федерации на своем официальном сайте[20].

1 ПИН-код и CVV код никогда не произносятся вслух. ПИН-код вводится только лично и только на специальной клавиатуре банкомата или платежного терминала. Код CVV вводится в отдельном поле на Интернет-страницах. При этом соединение должно быть *защищено*: перед адресом указан символ замочка, а сам адрес начинаться с букв «**https**».



[20] Кто и как пытается украсть ваши деньги с банковской карты. Банк России. – http://www.cbr.ru/finmarket/protection/finprosvet/files/kto_pytaetsa_ukrast/

2 Передавать кому-либо (в том числе ближайшим родственникам) свою карту строго запрещено правилами платежных систем. Даже невинная, на первый взгляд просьба, чтобы член семьи «заодно» снял деньги с вашей карты, может привести к неприятностям.

3 Не использовать карту в подозрительных местах. Старайтесь не передавать карту в руки продавца – вставляйте ее в терминал лично. Ведь очень просто тайно сфотографировать ее. Помните: все, что требуется для проведения операции через Интернет, явно указано на карте. Иногда можно столкнуться с требованием предоставить фотографию или копию карты. CVV код (а лучше и срок действия карты или часть ее номера) при этом нужно скрыть. Подозрительным может показаться и сам банкомат – так что пользуйтесь знакомыми вам и проверенными.

4 Для операций, проводимых через Интернет, стоит использовать отдельную карту, внося не нее только необходимую сумму. Сегодня перечисление средств с одной карты на другую – простая и быстрая операция. Можно использовать **виртуальную карту** – она так называется из-за того. что не имеет материального носителя и представляет собой набор необходимых для проведения онлайн-операций реквизитов.

5 Если в торговой точке вам сообщили. что операция не выполнена, требуйте чек с отказом в проведении операции. Может оказаться так, что средства все же были списаны, а вы провели двойную оплату.

6 Заранее занесите указанный на карте телефонный номер банка в справочник мобильного телефона. При утрате карты это поможет быстро провести блокировку.

Деятельность по взысканию задолженности

Коснемся злободневной и болезненной темы – деятельности по взысканию просроченной задолженности (часто называемой «коллекторской»). Сначала немного истории.

До 2014 года сама законность привлечения банками каких-либо третьих лиц к возврату средств ставилась под вопрос. Например, Пленум Верховного суда России[21] в 2012 году указал, что банк не имеет права передавать свои требования по возврату кредита организации, не имеющей банковской лицензии, «*если иное не установлено законом*». Но такой закон вскоре появился – и это был уже известный нам закон «О потребительском кредите (займе)», который, с одной стороны, дал банку право передавать взыскание долгов «на сторону», а, с другой стороны, впервые ввел ограничения деятельности взыскателей.

Значительный общественный резонанс, связанный с громкими случаями незаконных действий коллекторов (в том числе порчей имущества, угрозами, сообщениями работодателю и соседям), вызвал принятие в 2016 году нового, отдельного закона[22]. Каковы же действующие сейчас правовые нормы по взысканию задолженности?

Прежде всего, разрешенные способы общения с должником – это так называемое **личное взаимодействие** (встречи и телефонные переговоры) и переписка, к которой также относятся SMS и голосовые сообщения. Любые другие способы требуют *письменного* согласия

[21] Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 28 июня 2012 г. № 17
«О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей».
[22] Федеральный закон от 03.07.2016 № 230-ФЗ
«О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях"».

должника. Взаимодействие с третьими лицами (в том числе родственниками, даже проживающими вместе, соседями) возможно также при письменном согласии должника. При любом взаимодействии коллектор должен предоставить полную информацию о себе, своей организации и том, в чьих интересах он действует.

Сохраняются ранее введенные ограничения на частоту переговоров: *личных встреч* – не более одного раза в неделю, а *телефонных переговоров* – не более двух раз в неделю (и при этом только раз в один день). Звонки и встречи запрещены ночью (с 22 до 8 часов, а в выходные – после 20 часов). Также действуют ограничения на электронные сообщения – не более 4 в неделю и 2 за день. Важно, что должнику предоставлено право **отказа от личного взаимодействия** – либо полностью, либо назначив вместо себя представителя.

Чем же грозит коллекторскому агентству нарушение установленных правил? Важным (и впервые введенным) положением закона является то, что он дает право заниматься такой деятельностью не любой организации, а, во-первых, имеющей капитал не менее 10 млн рублей (то есть мелкий частный бизнес из нее исключается), во-вторых, включенной в особый государственный реестр и, в-третьих, заключившей договор страхования своей ответственности за причинение ущерба. Требуется также наличие информационного сайта в сети Интернет.

Таким образом, организация деятельности по взысканию задолженности становится достаточно дорогим и ответственным бизнесом, который легко потерять – исключение из государственного реестра, то есть лишение права заниматься взысканием долгов производится при *неоднократном в течение года* нарушении положений закона. Поэтому две обоснованные жалобы могут поставить крест на бизнесе – согласитесь, это существенный фактор!

Поэтому **действия при общении с коллектором** должны быть следующими:

1 Обязательно вести аудио- или видеозапись. Не нужно этого скрывать. Телефонные разговоры также следует записывать (сейчас это позволяет сделать любой мобильный телефон).

2 Полностью выяснить и зафиксировать (записать, сфотографировать): название организации, фамилию, имя и должность ее сотрудника.

3 Для телефонных разговоров зафиксировать время (если звонок происходит вечером или ночью).

4 Настаивать на представлении любых требований и предложений в письменном виде. Также необходимо письменное подтверждение полномочий по урегулированию вашей задолженности – если коллектор не является сотрудником организации-кредитора.

5 При любых нарушениях (например, угрозах или превышении разрешенной частоты телефонных звонков) предупредить, что коллектор нарушает закон и вы будете жаловаться – покажите, что вы знаете свои права.

И последний вопрос – кому направлять жалобы на нарушения? Ведением государственного реестра и надзором за деятельностью коллекторов занимается **Федеральная служба судебных приставов**. Не будет лишним и дублирование жалобы в прокуратуру. Конечно, в случае угроз или насильственных действий требуется заявление в органы внутренних дел.

5.2 Права потребителей на финансовых рынках

Законодательство в области защиты прав потребителей

ОДНАКО при проведении финансовых операций можно столкнуться не только с явным мошенничеством. Гораздо чаще люди и их кошельки страдают от действий организаций, имеющих все соответствующие лицензии и работающих вполне официально. Вопрос в том, что определенные их действия приводят к финансовым потерям. Мы уже рассматривали проблему взимания дополнительных платежей при потребительском или ипотечном кредитовании. Другая ситуация – например, отказ в выплате страхового возмещения. Есть ли возможность отстоять свои права и вернуть средства?

Да, такая возможность существует и связана она с наличием системы **защиты прав потребителей**. Эта система включает законодательную базу и органы защиты прав потребителей. Давайте рассмотрим эти составляющие подробнее.

Вообще, обеспечение прав потребителей в любой области (не только финансовой) – не внутреннее дело страны. В 1985 году Генеральной Ассамблеей ООН была принята резолюция «Защита прав потребителей». На высшем международном уровне было установлено, что в каждой стране должна проводиться активная политика защиты интересов потребителей, так как они находятся в неравных условиях с продавцами товаров и поставщиками услуг.

> …потребители зачастую находятся в неравном положении с точки зрения экономических условий, уровня образования и покупательной способности”
>
> Из Резолюции Генеральной Ассамблеи ООН 39/248 «Защита интересов потребителей» от 9 апреля 1985 года

Такое неравенство сторон принципиально отличает отношения между потребителями и производителями от других договорных отношений: во всех остальных случаях законодательство исходит из принципа равенства сторон. Становясь потребителем, мы автоматически получаем преимущество.

Но чем же потребитель отличается от остальных? Прежде всего, давайте уточним: потребитель – это гражданин, пользующийся товарами или услугами исключительно в рамках своей частной жизни, а не коммерческой деятельности. Таким образом, например, индивидуальный предприниматель, купивший дефектный пылесос для оказания платных услуг по уборке, потребителем не является, но становится им, если пылесос куплен для дома. Потребителям оказывается предпочтение по двум причинам. Во-первых, обычный человек не должен профессионально ориентироваться в сложных характеристиках товара или услуги. Во-вторых, он не имеет возможности как-то изменить в свою пользу типовые условия, разработанные продавцом или поставщиком.

Особенно уязвимо положение рядового потребителя на финансовых рынках – в силу явной диспропорции между ним и крупным финансовым институтом – и по уровню знаний, и по объемам финансовых и организационных возможностей. Поэтому в юридической практике используется понятие «экономически слабая сторона». На самом деле такая признанная слабость – это серьезная сила, если знать, как ее использовать.

> Гражданин является экономически слабой стороной и нуждается в особой защите своих прав, что влечет необходимость ограничить свободу договора для другой стороны, т. е. для банков”
>
> Постановление Президиума Высшего арбитражного суда от 02.03.2010 №7171/09

Если **постановления высших судов** о необходимости особой защиты прав потребителей на финансовых рынках служат законодательным базисом, то, несомненно, центральное место занимает **закон «О защите прав потребителей»**. Этот закон был принят уже в 1992 году и соответствует принятым международным подходам и стандартам.

Так как отдельный «рамочный» закон, как бы хорош он ни был, не может регулировать такие сложные отношения, как финансовые, то права потребителей и требования к финансовым организациям конкретизируются **отдельными федеральными законами**. Каждый из них регулирует свою сферу, как правило, связанную с имущественными правами и соответствующими рисками. Примерами являются упомянутые нами законы «О потребительском кредите (займе)», «Об ипотеке (залоге недвижимости)». Страховые отношения регулируются законом «Об организации страхового дела в Российской Федерации», проведение операций с банковскими картами – законом «О национальной платежной системе» и т. д.

Наконец, завершает законодательную конструкцию **правоприменительная практика**. Это – решения судов различных уровней по конкретным делам, которые служат своеобразным ориентиром для юристов. Они могут быть разными, и в регионах создается своего рода «накатанная колея» для последующих аналогичных решений.

Рисунок 53
Структура законодательства в области защиты прав потребителей финансовых услуг

позволяет судить о перспективах исхода дела	**Правоприменительная практика**		
конкретизируют права потребителей в отдельных сферах финансовой деятельности	**Закон о потребительском кредите (займе)**	**Закон о национальной платежной системе**	**Другие законы по отдельным сферам финансов**
устанавливает права потребителей и ответственность за их нарушения	**Закон о защите прав потребителей**		
ставит потребителя как экономически слабую сторону в привилегированное положение	**Постановления Конституционного и Верховного судов**		

Права потребителей

Когда мы говорим о защите прав потребителей, прежде всего следует выяснить, что же это за права. Конечно, ключевое право потребителя – это **право на безопасность**. Безопасность – понятие более широкое, чем, например, защищенность от причинения вреда здоровью или жизни некачественным товаром – это в конечном итоге защищенность от потерь. Статья 7 закона «О защите прав потребителей» говорит, что товар или услуга не должны причинять вред *имуществу*. Может ли финансовая услуга причинить такой вред? Да, если под имуществом мы будем понимать не только окружающие нас вещи и предметы. Ведь имущество – это любые активы, в том числе и денежные средства, и потерю их части, разумеется, следует рассматривать как вред. Поэтому взимание, например, дополнительных комиссий банком, одностороннее изменение условий финансовых договоров в свою пользу, навязывание ненужных платных услуг – все это в конечном счете нарушает право на безопасность.

Какую же финансовую услугу мы можем считать безопасной? Такую, в которой отсутствуют «подводные камни» – скрытые условия, приводящие к денежным потерям. Поэтому с правом на безопасность тесно связано **право на информацию** об услуге, которое обеспечивает возможность правильного выбора. Как мы уже сказали, порядок и объем информации о

конкретных финансовых услугах обычно определяют отдельные законы. Вы легко вспомните, что закон «О потребительском кредите (займе)» требует указания полной стоимости кредита, а указанием Центрального банка установлена общая для всех потребительских кредитов табличная форма индивидуальных условий договора. Закон «О национальной платежной системе» устанавливает обязанность информирования клиента банка об особенностях, ограничениях и рисках использования электронных средств платежа – платежных карт, систем мобильного и Интернет-банкинга. Требования к информации, которую должны предоставлять клиентам страховые компании, установлены законом «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (об этом подробнее – в следующем разделе).

Принципиально важным является положение закона, согласно которому при предоставлении потребителю необходимой информации «*необходимо исходить из предположения об отсутствии у потребителя специальных познаний о свойствах и характеристиках*» услуги. Это, например, означает, что использование сложных терминов и профессиональных формулировок нельзя рассматривать как добросовестное информирование о рисках, присущих финансовому инструменту, – условия должны быть понятны рядовому клиенту и позволять выбрать наиболее подходящий для его целей инструмент.

Поэтому следующее право потребителя так и называется – **право на выбор**. Вообще, свободный выбор – это основа экономических отношений. Их участники должны иметь возможность найти баланс между полезностью и стоимостью. Но принуждать приобретать бесполезную вещь никто не вправе.

Разве можно принудить клиента или покупателя заплатить деньги за что-то ненужное? А вы сами не сталкивались с заявлениями продавцов бытовой техники, что скидка на акционный товар действует только при условии приобретения дополнительной гарантии? Или что мобильный телефон можно купить только с картой конкретного оператора? Конечно, до условий продажи в магазине хлеба только вместе с маслом дело не доходит, но «пакетирование», как это сегодня называют маркетологи (а раньше это называлось проще – «нагрузка»), все же не редкость. Даже при том, что статья 16 закона «О защите прав потребителей» прямо говорит: **«запрещается обусловливать приобретение одних товаров (работ, услуг) обязательным приобретением иных товаров (работ, услуг)»**. Требование оплаты за любые дополнительные (лучше их назвать **навязанные**) услуги без письменного (именно письменного!) согласия потребителя рассматривается как незаконное. Даже если нас будут убеждать, что услуги уже оказаны («ведь вы ими воспользовались!»), право любого потребителя не соглашаться с их оплатой (а если она удержана – требовать деньги назад).

Наверное, теперь становится еще более понятным желание банков при потребительском кредитовании получить письменное согласие на участие в страховании заемщика. Ведь без вашей подписи оно становится незаконным.

Нарушением права на выбор также является подключение без ведома клиента платного SMS-информирования или взимание комиссий за банковские операции, в которых заинтересован сам банк, а не его клиент (снова вспомним, как закон о потребительском кредите конкретизирует право на выбор: не допускает платные «*услуги, в результате предоставления которых не создается отдельное имущественное благо для заемщика*»).

Конечно, чтобы перечисленные выше права не остались только красивыми декларациями, должен быть предусмотрен механизм их реализации. В его основе лежит **право на возмещение ущерба**, и такое возмещение включает:

- полную стоимость товара или услуги в случае предоставления *ненадлежащей или неполной информации*;
- вред, полученный вследствие непредоставления информации;
- убытки, полученные в результате ущемления прав потребителя в сравнении с установленными правилами;
- убытки, причиненные потребителю вследствие нарушения его права на свободный выбор (та самая навязанная услуга);
- компенсацию морального вреда;
- пеню за задержку в выполнении требований потребителя.

Виды нарушений прав потребителей

НО МАЛО просто знать свои права. Грамотный потребитель должен суметь не только определить, какое право нарушено, но и каким образом, то есть *выявить* нарушения. Применительно к финансовым услугам их можно классифицировать так.

1 **Навязанные услуги** нарушают право потребителя на свободный выбор. К ним относятся, прежде всего, программы страхования заемщиков при получении кредитов, подробно рассмотренные в разделе 3. Другие примеры – взимание комиссии за выдачу кредитов с некоего «специального» или «транзитного» счета. Ведь клиент специально не просил открывать ему платные дополнительные счета. Чаще он узнает об этом, получив на руки сумму меньшую, чем указано в кредитном договоре. Что ж, тогда законные основания для требования возврата взысканной суммы есть.

Не редкость, когда навязанные услуги идут в пакете с «карточными» зарплатными проектами. Один из вариантов – так называемый **овердрафт** по расчетной карте. Это предоставление автоматического кредита при недостатке собственных средств, и, в отличие от кредитной карты, такая услуга привязывается к текущему счету, на который перечисляется зарплата. Льготный период при этом обычно не действует, и проценты – достаточно высокие – начинают начисляться с первого же дня. Рассмотрим пример. Банк самостоятельно, без письменного заявления владельца карты установил работнику, получающему зарплату на карту, дополнительный кредитный лимит в 10 тысяч рублей. Договор банка с работодателем здесь ни при чем – тот не имеет права решать за сотрудника, пользоваться ли ему кредитом. Тогда доступный остаток, показываемый, например, банкоматом, будет включать эту сумму. И если этот лимит выбрать, не подозревая о нем, начинается начисление процентов – до поступления следующей зарплаты. Кредит погасится, но фактически это означает, что банк 10 тысяч рублей из зарплаты работника забрал себе, дав ему право опять ими воспользоваться – но уже за деньги. Если работники не заключали с банком кредитных договоров, они имеют полное право требовать возврата списанных процентов (сам овердрафт все же придется погасить).

2 Средством скрыть наличие навязанных услуг часто бывает **недоведение полной информации** до клиента. Тем самым нарушается не только его право на ее получение, но и право на безопасность. Сегодня, когда действует закон о потребительском кредите, скрывать важную для заемщика информацию становится все сложнее, но такие случаи все же есть. Например, хотя полная стоимость кредита и указывается, но в ее расчет не включаются дополнительные платежи. Нарушение права на информацию – это и ссылки на тарифы или общие условия кредитования вместо их полного указания в индивидуальных условиях. В целом о таком нарушении можно говорить, если из условий кредитного договора прямо не следует обязанность заемщика уплатить определенную сумму в определенное время (а эту сумму банк требует или взыскивает). Еще раз

напомним: закон о правах потребителей требует, чтобы информация была достаточно доступна для человека, не имеющего специальных познаний.

3 Еще один вид нарушений связан с **ущемлением прав потребителя** по сравнению с предусмотренными законами. Еще раз вспомним, что потребитель считается экономически слабой стороной. Это значит, что даже если банк добился подписи клиента, он может ссылаться на наличие взаимного согласия с невыгодными (противоречащими общим нормам) условиями. Закон прямо говорит, что они недействительны. Например, если в кредитный договор внесено право банка на одностороннее увеличение ставки – это противоречит закону о потребительском кредите, и такого права у банка все равно не возникнет. Если банк, «выкрутив руки» заемщику, добился от него подписания согласия, что все споры решаются в суде, выбираемом банком, это ничего не означает – суд по месту жительства клиента примет его заявление, а соответствующий пункт договора признает недействительным – он ущемляет права потребителя. Не сможет банк и предусмотреть в договоре штрафные санкции, превышающие 20% годовых – они не соответствуют закону и применяться не должны.

Ответственность за нарушения прав потребителей

ЧРЕЗВЫЧАЙНО ВАЖНАЯ, финансовая, сторона закона «О защите прав потребителей» – перечень и размер санкций, применяемых к нарушителям. О полном возмещении причиненного незаконными действиями **ущерба** мы уже говорили: это возврат комиссий, сумм страхования, начисленных процентов или штрафов. Однако в действительности речь может идти, по крайней мере, об удвоении этой суммы. Как это происходит?



Рисунок 54
Виды ответственности за нарушения прав потребителей

Законом, помимо возмещения ущерба, предусмотрена выплата потребителю пени. **Пеня** – это вид штрафных санкций, и взыскивается она за то, что нарушитель прав потребителей отказался добровольно возместить ущерб по первому требованию (или же сделал это несвоевременно). Несвоевременно – это по истечении 10 дней со времени предъявления требования. Что же происходит после этого срока?

Сумма требований начинает увеличиваться, и, опять же, существует важное отличие законодательства о правах потребителей от традиционных условий. Пеня предусмотрена в большинстве гражданских договоров (в том числе начисляется при задержках оплаты коммунальных услуг), но ее размер обычно соответствует официальной ставке Центрального банка, то есть не превышает 10% годовых. Пеня же при нарушении прав

потребителей рассчитывается по ставке 3% в день – но не более суммы самого требования. Поэтому через месяц с небольшим пеня и приводит к удвоению суммы требований к нарушителю. Кстати, потребитель имеет право требовать уплаты пени непосредственно от поставщика услуг или продавца – обращение в суд для этого необязательно.

В отличие от пени, **возмещение морального ущерба** в дополнение к другим выплатам производится только по судебному решению, и его размер определяется судьей самостоятельно. Пусть заявитель требует миллионные суммы, как, он считает, это принято за рубежом – рассчитывать на них не придется. Отечественная практика не очень высоко оценивает «моральные и нравственные страдания». В среднем размер такой компенсации не превышает 2 тыс. рублей.

Но возмещением морального ущерба дело для нарушителя не ограничивается. С него дополнительно будет взыскан **штраф** в размере половины суммы, присужденной потребителю (то есть возмещения материального и морального ущерба и пени). Кроме того, могут быть предъявлены требования **компенсации судебных издержек**, которые понес потребитель. Последняя точка – взыскание с нарушителя государственной пошлины (сам потребитель по закону от нее освобожден). Таким образом, нарушение прав потребителей обходится довольно дорого, и это придает весомость требованиям – если они выдвигаются грамотно и обоснованно.

Органы защиты прав потребителей на финансовом рынке

После всего сказанного, вероятно, у вас сложилось мнение, что даже несмотря на наличие такого мощного орудия, как законодательство о правах потребителей, сама их защита довольно сложна. И с этим придется согласиться. Более того, дополнительную сложность защите прав потребителей именно в финансовой сфере придают следующие обстоятельства:

- наличие у финансовых организаций мощного юридического ресурса;
- в своем большинстве судьи не являются специалистами в области финансов – собственно, они и не обязаны ими быть;
- не всегда владеют спецификой финансового рынка и защищающие права потребителей юристы;
- наконец, отсутствие необходимых знаний и умений у самого потребителя.

Поэтому необходимо знать, к кому следует обращаться за защитой.

Согласно законодательству, государственным органом, обязанностью которого является контроль за соблюдением прав потребителей, является **Роспотребнадзор** (это сокращенное название Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека). Роспотребнадзор имеет полномочия выступать стороной в судебных заседаниях от имени потребителей, может привлекать нарушителей к административной ответственности – помимо возмещения ущерба и штрафа, назначенных судом. Поэтому обращение в эту организацию, конечно, обосновано. Однако сфера ее деятельности весьма широка и прежде всего включает в себя санитарно-эпидемиологический контроль, надзор в сфере торговли и оказания услуг населению – Роспотребнадзор не специализируется на особенностях финансовых операций.

Поэтому целесообразно параллельно (или предварительно) обратиться в орган, контролирующий всю финансовую сферу – **Центральный банк Российской Федерации**. Сделать это очень легко через официальный сайт **cbr.ru** (раздел «*Интернет-приемная*»). Особенность обращения в Центральный банк в том, что можно рассчитывать: вопрос будет рассмотрен высококвалифицированными специалистами, причем совершенно бесплатно. Предполагать, что на основании именно вашей жалобы будут предприняты действия в отношении финансовой организации, не стоит – Центральный банк просто не имеет полномочий

выступать от имени и в защиту конкретного физического лица. Однако если его ответ будет содержать подтверждение вашей правоты, это может оказаться решающим аргументом в дальнейшем. Ведь следует учитывать, что в случае судебного разбирательства банк будут представлять юристы-профессионалы, методика защиты которых отработана. И в этот момент представление мнения Центрального банка может перевесить любые юридические построения.

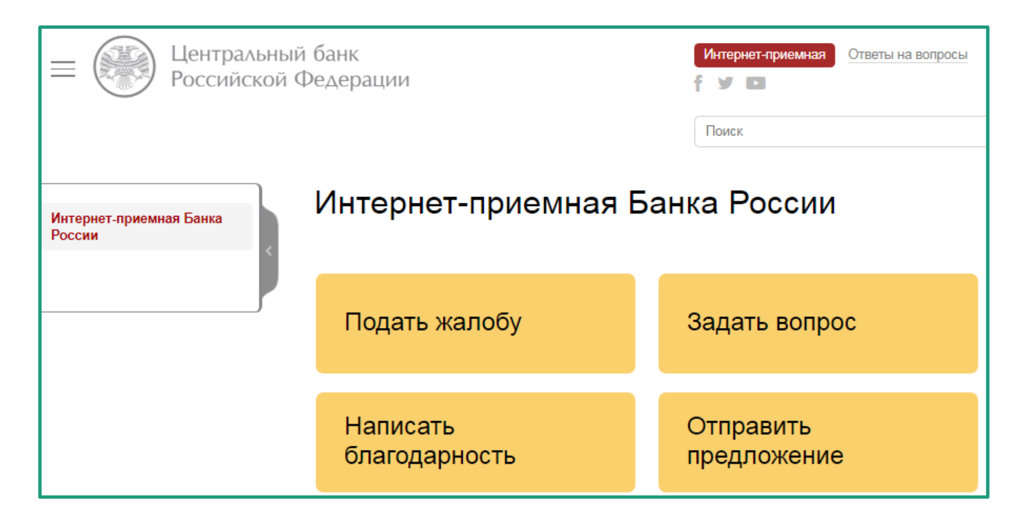


Рисунок 55
Интернет-приемная на сайте Центрального банка Российской Федерации
cbr.ru

И все же, скорее всего при защите своих прав не удастся обойтись без помощи профессиональных юристов. Профессиональные услуги обычно недешевы, и, кроме того, мы уже рассматривали риск обращения к недобросовестным посредникам, берущим плату за юридически ничтожные бумаги. Получается своего рода круг – бесплатные услуги оказываются платными и бесполезнами, платные – сомнительными, если юрист заинтересован не в исходе дела, а только в гонораре. Можно ли этот круг разорвать?

Можно, если воспользоваться услугами **общественных организаций потребителей**. Закон, помимо рассмотренных нами прав, гарантирует и **право потребителей на общественные объединения** – и это право подкреплено опять же финансово. Дело в том, что такие организации имеют право защищать интересы потребителей в суде, и в этом случае половина штрафа (то есть четверть от присужденной потребителю суммы) поступает в их распоряжение. Таким образом, налицо прямая заинтересованность не только в исходе дела, но и в максимизации требований в пользу потребителя – вознаграждение зависит от их размера. Поэтому в большинстве случаев общественные организации защищают потребителей безвозмездно.

Что потребуется для защиты своих прав

Что ж, если мы решили защищать свои права, нужно представлять себе последовательность действий. Защита прав начинается с **осознания** того, что они каким-то образом нарушаются: ситуация складывается совсем не так, как было обещано. Внезапное возникновение задолженности, списание сумм со счета, выдвижение новых требований – поводы к началу действий. Прежде всего, необходимо постараться определить, какие же права нарушены (например, не была доведена необходимая информация, включена навязанная услуга или к росту задолженности привели односторонние действия банка). После этого следует выяснить, каким образом в подписанном вами договоре обоснованы такие действия и насколько его условия соответствуют требованиям законодательства. На этом этапе, как и на последующих, уже может потребоваться квалифицированная помощь. Следующий шаг – определение точной суммы ущерба. Это очень важно: именно эту сумму вы будете требовать вернуть, и именно от этой суммы будет рассчитываться пеня.



Рисунок 56
«Дорожная карта» защиты прав потребителя финансовых услуг

Важный и ответственный этап – составление и направление претензии. **Претензия** – это официальное название документа, который необходимо направить в адрес поставщика финансовых услуг. В ней, прежде всего, должна быть ссылка на закон «О защите прав потребителей» – это определит ваши преимущества как экономичности слабой стороны. Должны быть указаны действия, которые вы считаете нарушением своих прав. Обязательно следует привести полную сумму ущерба. Далее пора выдвигать требования о добровольном возмещении этого ущерба (в досудебном порядке) – собственно, это и является целью претензии. Не предложив решить спор миром, вы не сможете обратиться в суд. Далее в претензии обычно указываются ваши действия в случае отказа: нужно показать, что вы знакомы с законодательством. Упоминается суд, начисление пени и штрафа, требование компенсации морального ущерба. Следует также установить месячный срок для ответа (тогда молчание будет означать официальный отказ).

На втором экземпляре претензии необходимо получить роспись ответственного лица в ее получении с указанием фамилии и даты. Если ее отказываются ставить, претензия направляется по почте заказным письмом с уведомлением о вручении.

Существует вероятность, что ваши требования будут удовлетворены – тогда вопрос можно считать урегулированным. Если же последует отказ (к чему следует быть готовым), способом становится судебное разбирательство. Здесь пора упомянуть, что иски по закону «О защите прав потребителей» (это единственное исключение из общего правила) можно подавать в суд по месту нахождения истца. Потребителю не нужно ехать в другой город, чтобы бороться за свои права на чужой территории – статус экономически слабой стороны опять играет свою роль. Конечно, исход дела гарантировать нельзя, поэтому еще раз рекомендуем получить подтверждение вашей правоты от государственных органов, прежде всего – Центрального банка. Не забывайте: если дело дошло до суда, речь идет о существенном увеличении суммы с учетом штрафных санкций!

5.3 Банкротство гражданина

Кто такой банкрот?

НАШ РАССКАЗ о финансовой безопасности будет неполным, если мы не коснемся важной темы – банкротства гражданина. Слово «банкротство», наверное, слышали все, но не все представляют, что оно означает. Если кто-то думает, что банкротство – это синоним полного разорения, это не вполне верно.

На самом деле разорение уже случилось. И процедура банкротства как раз не загоняет человека в угол, а, напротив, открывает перед ним возможность выбраться из этого угла – причем вполне легально.

Необходимость введения процедуры банкротства физических лиц стала понятной довольно давно, но произошло это только в конце 2015 года. До этого времени у людей, попавших в сложную ситуацию и неспособных расплатиться с долгами, в перспективе была только непрерывная кабала: долги с учетом штрафов все увеличивались, и не спасала даже возможность улучшения финансового положения в будущем: все будущие доходы должны были направляться кредиторам. Перспектива безрадостная и безвыходная!

Банкротство и стало таким выходом. Это фактически способ разом избавиться от долгов и начать новую жизнь, не опасаясь возобновления требований. Кредиторы (неважно, сколько их – один или несколько) при этом получают только возможное на этот момент – и после этого все дальнейшие требования снимаются.

Сколько в стране банкротов?

ЗА 2 ГОДА после принятия закона (к сентябрю 2017 года) было рассмотрено более 34 тысяч дел о банкротстве[23], причем в 2017 году рост их числа составил около 90%. Но это только начало. Объединенное кредитное бюро, оценивающее кредитные истории населения, утверждает, что потенциальных банкротов в стране насчитывается не менее 660 тысяч. Что значит «потенциальные»? Это те заемщики, которые подпадают под условия банкротства. Пора их рассмотреть.

Условия банкротства

ДЕЛО О БАНКРОТСТВЕ может быть начато, если размер невыплаченной задолженности (обратите внимание – не всей, а просроченной) составляет не менее 500 тысяч рублей. Но это не означает, что при меньшем долге нельзя объявить себя банкротом. Гражданин может сам инициировать собственное банкротство, если существуют очевидные свидетельства того, что современно расплатиться с долгами он не сможет – то есть что банкротство в будущем неизбежно. Прежде всего таким свидетельством является факт неплатежеспособности – проще говоря, это накопление просрочки, когда текущие доходы несопоставимы с размерами обязательных платежей (например, необходимость выплаты по нескольким кредитам 40 тысяч рублей ежемесячно при общем доходе в 30 тысяч), а общий объем обязательств превышает стоимость всего имущества.

В этом случае гражданин *имеет право* инициировать банкротство. Если же долг уже превысит 500 тысяч, это становится его *обязанностью*. Также в этом случае инициировать банкротство может и кредитор. Какой вариант менее болезнен? Давайте разбираться.

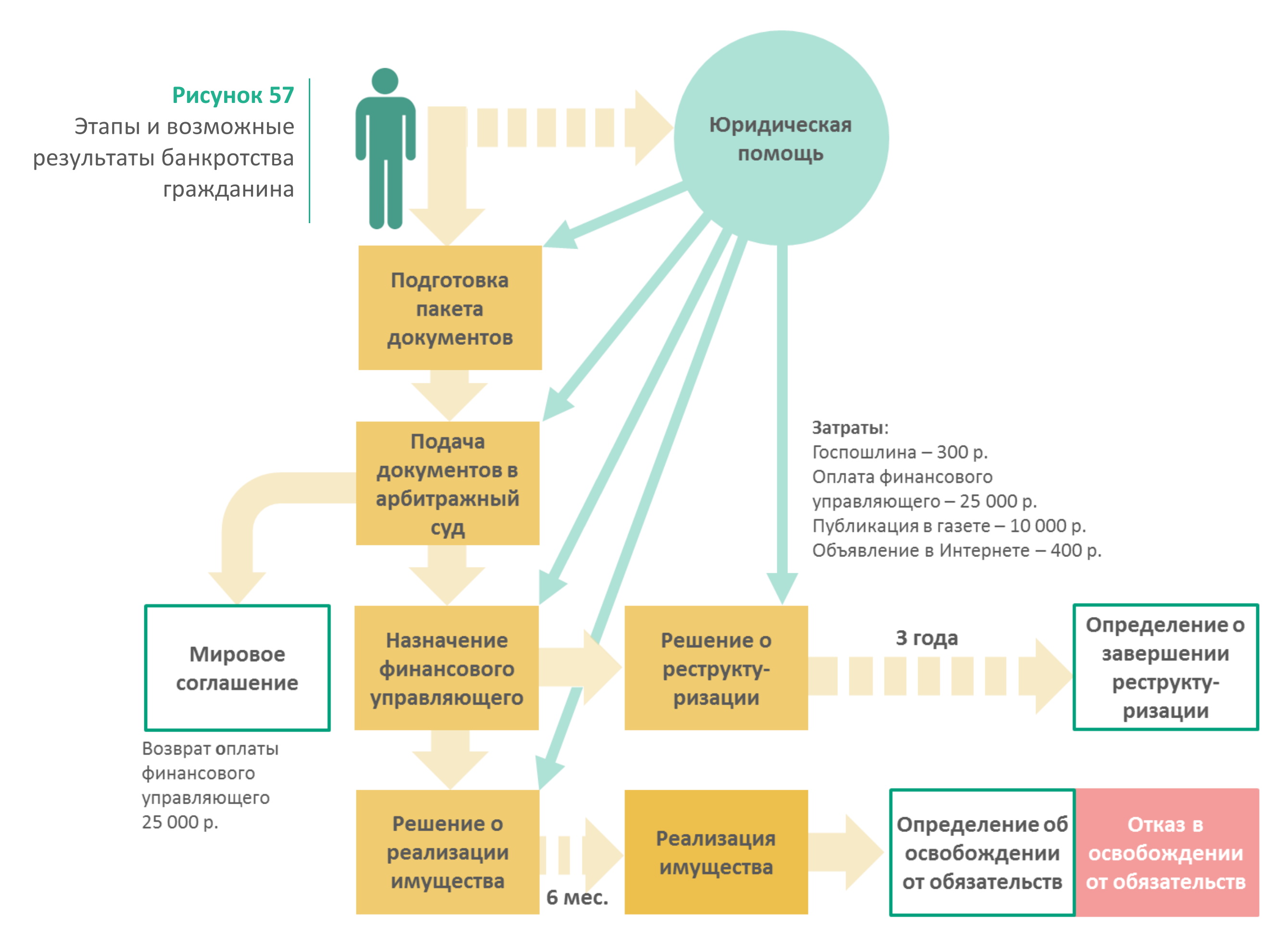
Прежде всего, **исход дела** о банкротстве может быть разным. Самый мягкий вариант – это так называемое **мировое соглашение**: кредиторы соглашаются на удовлетворение части своих требований, и такая ситуация устраивает должника. Фактически о банкротстве речь в этом случае не идет – судебное разбирательство прекращается, и финансовый

[23] Правовые решения. – https://2lex.ru/za-2017-god-kolichestvo-bankrotstv-vyroslo-v-2-raza/

управляющий (лицо, контролирующее процедуру банкротства) не назначается – а значит, не происходит и оплаты его деятельности.

Второй вариант – **реструктуризация** задолженности. Условия реструктуризации могут быть сходными с условиями мирового соглашения (например, списание штрафных санкций, изменения ставки и, главное, сроков). Однако реструктуризация вводится решением суда, когда должник и кредитор не могут сами согласовать решение. Конечно, при наличии признаков неплатежеспособности, низкой зарплате или вообще отсутствии работы о реструктуризации говорить не приходится. Ограничен и ее срок: не свыше 3 лет. Согласно статистике, реструктуризация применяется не более чем в четверти дел – остальные завершаются собственно банкротством, то есть **реализацией имущества** должника.

Рисунок 57
Этапы и возможные результаты банкротства гражданина



Эта реализация производится в течение полугода под руководством финансового управляющего. Под имуществом понимаются не только материальные активы – погашение долгов происходит за счет всех имеющихся денежных средств (в том числе и заработной платы за период реализации имущества), каких-либо финансовых инструментов (например, программ накопительного страхования или добровольного пенсионного страхования). У обычного человека в основном реализуется его имущество, и, конечно, всех будет интересовать вопрос: все ли имущество может быть пущено «с молотка»?

Нет, не все. Самое главное исключение – единственное жилье, причем до сих пор каких-либо ограничений на его стоимость и размер нет. Даже 6-комнатная квартира в центре города, принадлежащая банкроту, не может быть реализована с предоставлением ему меньшего и худшего жилища. Впрочем, сегодня этот вопрос активно обсуждается, и, возможно, в будущем последуют изменения.

Но что можно сказать совершенно определенно – жилье, заложенное в ипотеку, не только может, но и должно быть реализовано (нам уже

пришлось об этом упомянуть – не будет являться препятствием даже то, что в таком единственном жилье прописаны несовершеннолетние дети).

Не подлежат продаже личные вещи и предметы домашней обстановки, продукты питания и топливо зимой. Денежные средства также направляются на погашение задолженности – за исключением ежемесячного **прожиточного минимума**.

Вырученные таким образом средства распределяются между кредиторами, после чего банкротство считается состоявшимся. Означает ли это, что, например, заработанные в дальнейшем средства в полной мере останутся в распоряжении банкрота? Не всегда.

Во-первых, при банкротстве не списываются установленные судом выплаты в возмещение ущерба жизни и здоровью людей и по алиментам. Во-вторых, освобождение банкрота от долгов осуществляется судом по результатам отдельного заседания, на котором оценивается, в том числе, добросовестность поведения гражданина и отсутствие нарушений закона с его стороны. В качестве такого нарушения рассматривается, например, предоставление кредитору (в том числе, например, банку при взятии кредита) заведомо недостоверной информации и другие мошеннические действия, а также уклонение от уплаты налогов. В таких случаях (и судебные прецеденты уже есть) распродажа имущества банкрота не освобождает его от оставшихся долгов. Поэтому добросовестное поведение при банкротстве просто необходимо. Следует понимать, что цель банкротства – это не списание долгов одной стороны в ущерб другой, а наиболее справедливое соблюдение интересов всех сторон, и какое-либо злоупотребление правом не допускается. За попытки же скрыть имущество в предвидении банкротства или фиктивное банкротство предусматривается и уголовная ответственность.

Ограничения после банкротства

Но все же в подавляющем большинстве случаев результатом банкротства является именно освобождение от долгов. Однако это не единственный результат – на гражданина-банкрота накладываются ограничения. Во-первых, воспользоваться правом на новое банкротство он сможет не раньше, чем через пять лет. Во-вторых, в течение этого срока он будет обязан сообщать своим кредиторам о факте своего банкротства, и можно предположить, как к этому отнесется, например, банк. До завершения реализации имущества гражданину по решению суда может быть закрыт выезд за рубеж. И в течение 3 лет придется распроститься с частным бизнесом – банкроту запрещено участвовать в органах управления юридических лиц. Возможна только деятельность в виде индивидуального предпринимателя, но только тогда, когда банкротство произошло не по долгам, возникшим в результате такой деятельности, – в этом случае статус ИП теряется на 5 лет.

Услуги по банкротству

Процесс личного банкротства – процедура не только неприятная, но весьма сложная и затратная. Прежде всего, до начала судебного разбирательства необходимо внести на депозит суда сумму в 25 тыс. рублей в качестве оплаты труда финансового управляющего. Около 10 тысяч стоит публикация объявления в центральной прессе. Государственная пошлина для граждан с 2017 года была снижена в 20 раз – с 6 тысяч до 300 рублей. Однако это не все затраты.

К заявлению в арбитражный суд прикладываются десятки документов. Представляется крайне сомнительным, что простой человек окажется способен соблюсти все необходимые формы и процедуры. Поэтому в делах о банкротстве часто участвуют юристы.

Судя по количеству сайтов юридических компаний, посвященных банкротству граждан, такие услуги пользуются спросом. По приблизительным оценкам, оплата юридических услуг будет стоить минимум 40 тысяч рублей помимо обязательных платежей. Таким образом, затраты на процесс банкротства (конечно, здесь не учитываются потери от

реализации имущества) приближается к 100 тысячам рублей. Парадоксально, по процесс освобождения от непосильных долгов требует весьма значительных средств.

Мы уже упомянули, что заявление о признании должника банкротом может подать кредитор – в этом случае расходы ложатся на него. Однако крупные кредиторы (например, банки) мало заинтересованы в инициировании банкротств и списании долгов. Поэтому заявления подаются в отношении ранее весьма обеспеченных людей (например, руководителей компаний, выступивших поручителем по корпоративным кредитам) в расчете на реализацию дорогого имущества. Простой неплательщик такой «чести» вряд ли удостоится.



Проверим себя!

1 Какое событие предполагает финансовое мошенничество?

- **а** вложение средств в паевой фонд с текущей доходностью выше 80%
- **б** предложение вступить в «клуб финансовых аналитиков»
- **в** проведение лотереи
- **г** долевое строительство

2 При сообщении о блокировке карты нужно:

- **а** передать в колл-центр SMS-пароль для разблокировки
- **б** перезвонить и следовать телефонным инструкциям
- **в** самостоятельно заблокировать карту
- **г** проверить баланс карты

3 Если банк отказывается заключать кредитный договор без подключения к программе страхования кредита, это классифицируется как…

- **а** навязанная услуга
- **б** ущемление прав потребителя
- **в** недоведение полной информации
- **г** вымогательство

4 Компенсация морального вреда возмещается:

- **а** по требованию потребителя при предъявлении претензии
- **б** по решению суда заявленной потребителем сумме
- **в** по решению суда в установленной им сумме
- **г** при достижении мирового соглашения

5 Дела по защите прав потребителей рассматриваются в судах:

- **а** по месту нахождения ответчика
- **б** по месту нахождения истца
- **в** по выбору истца
- **г** по выбору ответчика

6 Банкротство – это:

- **а** накопление долгов
- **б** действия кредиторов по взысканию задолженности за счет имущества должника
- **в** признанная судом обязанность удовлетворить требования кредиторов
- **г** признанная судом неспособность в полном объеме удовлетворить требования кредиторов

Раздел 6

СТРАХОВАНИЕ

6.1 Основы страхования

Сущность страхования

СТРАХОВАНИЮ настолько много лет, что ученые до сих пор устанавливают дату его возникновения. Дело в том, что эта отрасль не имеет материально выраженного товара. Оттого свидетельства об историческом существовании страховых отношений могут доходить до нас лишь из древних законов, письменных описаний сводов жизни того или иного города или общины. Примеров страхования в древнем мире множество. Люди сохраняли часть урожая на случай засухи, римские легионеры формировали денежный фонд, из которого платили семьям погибших в захватнических войнах. Лондонские ростовщики за высокий процент брали на себя риск мореплавания и обещали судовладельцам выплатить стоимость утонувшего корабля, но оставляли проценты себе, если корабль благополучно доходил до пункта назначения. Даже средневековые пираты передавали часть добычи одному из собратьев в случае неудачного похода. Все это – примеры ранних форм страхования. В их основе – специальный фонд, именуемый **страховым фондом**.

Рисунок 58
Сущность страхования проста: ущерб компенсируется одному участнику за счет взносов множества

Для чего же это было необходимо тогда и чем может помочь страхование нам сейчас? Во все времена страхование было призвано компенсировать убытки, происходящие с людьми или бизнесом в результате различных непредвиденных, непреднамеренных событий. С развитием общества число рисков, угрожающих человеку, становилось все больше и больше. Можно задаться вопросом: почему же мы сами не можем этого сделать? Теоретически это возможно. Но представьте, что в таком случае для человека, который строит дом или покупает квартиру, необходимо было бы, кроме суммы инвестиций на строительство, формировать резервный фонд для полного восстановления имущества, равный стоимости этого жилья. При покупке автомобиля – откладывать в резерв стоимость второго. Это выглядит совсем не разумно и на практике неосуществимо. К тому же сейчас человек сталкивается с множеством рисков, круг которых очень широк. Это и риски природного характера (стихийные бедствия, засухи, наводнения, цунами), и риски экономической и социальной среды (пожары, грабежи, банкротства, сокращения и пр.). Не только самостоятельно уберечься от них, но даже просто предусмотреть и оценить все риски в полной мере крайне трудно. Именно поэтому эволюционно появлялись и изменялись различные страховые фонды для компенсации возможных потерь человека и общества.

Страховой фонд и формы его формирования

СУТЬ страхового фонда проста. Формируют его сами участники, внося денежные взносы. Чем больше участников страхового фонда, тем меньше размер взноса будет для каждого. Очевидно, что платить взносы в этот фонд будут все вступившие в него, а вот какое-либо непредвиденное событие произойдет по теории вероятности не с каждым. Именно поэтому компенсация, получаемая пострадавшим из средств фонда, многократно превышает размер взноса, который он уплачивает. В этом и заключается основная суть и функция страхования – в распределении риска между многими участниками.

Сегодня число рисков, угрожающих нам, столь велико, что одновременно страховые фонды создаются в различных формах и служат для различных целей.

Государственные фонды (фонды социального страхования) создаются за счет обязательных платежей граждан и юридических лиц. Они используются в строго целевом соответствии с нормативами и при наличии определенных условий для материального обеспечения граждан при наступлении нетрудоспособности, старости и пр. При помощи

государственных страховых фондов государство обеспечивает минимальный размер гарантий в рамках проводимой им социальной политики.

Этот метод создания фондов обычно называют **централизованным**. Суть его состоит в том, что часть ресурсов, имеющихся у государства, резервируется на тот случай, если произойдут какие-либо чрезвычайные события, требующие использования государственных резервов.

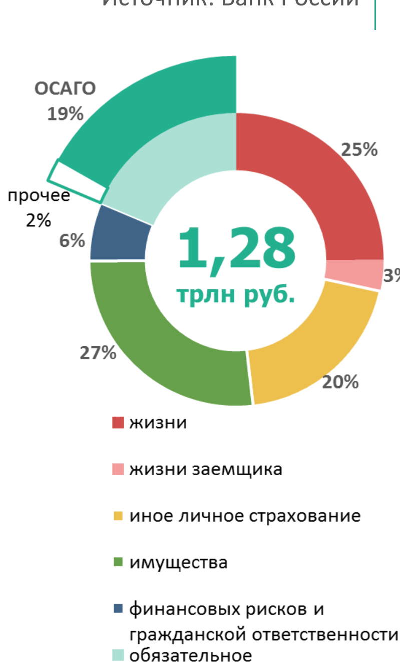
Таблица 3
Формы создания страховых фондов

	Государственные страховые фонды	**Фонды самострахования**	**Страховые фонды, управляемые профессиональными участниками рынка – страховыми организациями**
Кто создает и управляет?	Государство	Домохозяйства и организации	Страховые компании
Источник формирования	Обязательные платежи граждан и юридических лиц	Собственные доходы	Страховые взносы
Форма образования	Денежная и натуральная	Денежная и натуральная	Исключительно денежная

Однако средства централизованных резервных фондов, как правило, не предназначены для возмещения потерь, понесенных отдельными гражданами или организациями в результате событий, имеющих частный характер. Например, вряд ли можно серьезно рассчитывать на возмещение за счет данного источника ущерба при ограблении квартиры или от пожара в магазине. Это связано с тем, что источником создания централизованных резервных фондов являются в основном налоги, а потому, если поставить задачу, чтобы государство возмещало такие потери, налоговые платежи придется существенно увеличить, на что вряд ли согласятся сами их плательщики. Поэтому данный метод формирования страховых фондов, хотя он является достаточно эффективным при крупных катастрофах, не может рассматриваться как единственный и даже основной источник возмещения убытков во всех случаях.

Второй метод формирования страховых фондов называется децентрализованным, или **самострахованием**. Суть его состоит в том, что каждое отдельно взятое домашнее хозяйство часть своих доходов использует не на текущее потребление, а сберегает, с тем чтобы использовать накопленные средства, когда в этом возникает острая нужда из-за наступления каких-либо непредвиденных обстоятельств. Удобство данного метода состоит прежде всего в том, что средства всегда находятся в распоряжении лица, понесшего ущерб, и могут быть им использованы в любой момент, как только в этом возникает потребность. Но в то же время этот метод имеет существенные недостатки, не позволяющие использовать его во всех случаях защиты от ущерба. Один из основных недостатков состоит в том, что далеко не всегда бывает реально сформировать страховой фонд в размере, гарантирующем возмещение всех возможных убытков. Например, предприятие, если бы оно поставило пред собой задачу иметь гарантию восстановления утраченного или поврежденного имущества за счет средств собственного резервного фонда, должно было бы создать его в размере равной стоимости основных и оборотных фондов.

Рисунок 59
Распределение страховых премий по видам страхования в России за 2017 год.
Источник: Банк России



Кроме того, негативное случайное событие может наступить в любой момент, и время его наступления неизвестно, а потому к моменту, когда данное событие произойдет, необходимая сумма может быть еще не накоплена. Поэтому за счет резервных фондов, создаваемых методом самострахования, чаще всего возмещают сравнительно небольшие убытки. Кроме того, данные резервы могут использоваться в первоначальный момент после наступления какого-либо непредвиденного события, пока не

появилась возможность получить средства из других источников. Рассмотренная нами в первом разделе книги «подушка безопасности» – это как раз пример фонда самострахования семьи.

Таким образом, оба рассмотренных метода формирования страховых фондов не являются универсальными и обеспечивают возмещение убытков только в определенных случаях. Это вызывает необходимость использования страховых фондов, создаваемых каким-либо иным способом.

Таким способом (третьим методом формирования страховых фондов) и является собственно страхование, которое предполагает, что страховой фонд создается за счет взносов многочисленных его участников, а собранные средства сосредоточиваются у лица, осуществляющего страховые операции, которые выделяют их в заранее оговоренных случаях лицам, участвующим в страховании. **Фонды страховых компаний** образуются на основе передачи им функции страхования со стороны клиентов, которые предпочитают не заниматься самострахованием, а участвовать в коллективных страховых фондах, управляемых профессионалами.

6.2 Договор страхования

Термины страхования

КАК И ЛЮБАЯ ДРУГАЯ финансовая отрасль, страхование имеет собственную терминологию. Эти понятия применяются в договорах, и без них трудно качественно разобраться, что есть что. Зачастую это является причиной непонимания условий договора страхования клиентом, а для недобросовестного страховщика – поводом продать некачественный продукт.

Давайте разберемся, что означают все эти термины, которые мы встречаем в страховых полисах, и как их понять на этапе выбора продукта.

Кто есть кто – участники договора

НАЧНЕМ с **субъектов страховых отношений**. Но сначала разберем, что же такое страховой договор. Страховой договор – это сделка, заключенная между двумя сторонами: страховщиком и страхователем, согласно которой страховщик за обусловленную договором плату (страховую премию) обязуется произвести выплату (страховое возмещение) выгодоприобретателю при наступлении события, предусмотренного договором. Договор страхования должен быть заключен исключительно в письменном виде и иметь в своем содержании ряд обязательных условий. Первыми из них являются субъекты сделки.

Страховщик или Страховая компания – юридическое лицо, имеющее лицензию Центрального банка Российской Федерации, которое формирует и управляет страховым фондом и производит компенсацию ущерба своим клиентам при наступлении страховых случаев. В России деятельность страховых организациях находится под надзором Центрального банка, и к ней предъявляется ряд требований для гарантии выполнения принятых на себя обязательств. Для клиента это означает, что государственные органы управления контролируют деятельность страховщиков для недопущения ущемления прав страхователей.

Страхователь – вторая сторона сделки – это юридическое или дееспособное физическое лицо, заключившее договор страхования со страховщиком. Требование о дееспособности означает в рамках страховых отношений, что страхователем могут быть лица старше 18 лет, а также лица, не лишенные дееспособности по различным основаниям. Однако что же тогда с детьми, можете спросить вы? Неужели до 18 лет они не могут быть застрахованы? Разумеется, могут, но будут выступать в отношениях в качестве **застрахованных лиц**. Например, родитель – страхователь, ребенок – застрахованный.

Еще один важный участник – **выгодоприобретатель**. Его роль – в получении страховых выплат от страховой компании при наступлении страховых событий. Часто страхователь и выгодоприобретатель – это одно и то же лицо, но возможны случаи, когда выгодоприобретатель в договоре выделен отдельно. Например, при страховании ответственности – это всегда пострадавшая сторона, которой нанесен ущерб действиями или бездействиями страхователя. В личном страховании им может быть близкий родственник или прямой наследник.

Рисунок 60
Субъекты страховой сделки



Итак, каждый участник страховых отношений выполняет свою собственную функцию и роль. Страховщик несет ответственность за риски и гарантирует произвести выплату в случае наступления событий, указанных в договоре. Именно страховщик формирует страховой фонд из полученных от страхователей страховых премий (взносов) и выплачивает страхователю страховую выплату (страховое возмещение) при наступлении страхового случая. Однако если указанное в договоре событие не наступит, уплаченная премия становится доходом страховщика и по окончании договора не подлежит возврату страхователю. Именно за счет этого достигается эквивалентность доходов и расходов того самого страхового фонда, и это же позволяет страховщику выплачивать возмещение, многократно превышающее по размеру уплаченную страхователем страховую премию.

Кстати, взаимодействовать страховщик и страхователь могут как напрямую, так и через специальных посредников – агентов и брокеров.

Агенты – представители страховщика, которые от его имени и за его счет привлекают для страховой компании клиентов – страхователей. Сегодня круг страховых агентов широк – от банков до магазинов сотовой техники, туристических компаний, агентств недвижимости, визовых центров, аптек, заправок и даже больниц. Все, что так или иначе связано с оказанием услуг и продажей товаров конечному потребителю, может быть каналом продажи страховых полисов в формате агента. Плюсы продажи полисов агентами – в расширении доступности страховой услуги и ее массовом продвижении. Но приобретение полиса через агента потребителю всегда выйдет дороже, поскольку в его цене будет также заложена комиссия агента. Если у вас есть возможность обратиться напрямую в офис страховой компании или на сайт страховщика, сделайте это, так вы можете снизить стоимость страховки от 5 до 30%.

Страховые брокеры – представители страхователя, действующие от своего имени, но за счет клиента. Брокеры – профессиональные участники рынка страхования. Они помогают структурировать предложения для страхователя, представляют его интересы в спорных ситуациях и способны

на более профессиональном уровне вести переговоры со страховой компанией как по условиям заключения договора, так и по условиям его сопровождения при выплатах. Чаще к услугам брокеров прибегают страхователи – юридические лица, поскольку брокерские услуги являются платными.

Определив участников страховой сделки, можно переходить к определению условий будущего договора страхования.

Существенные условия договора страхования

Гражданский кодекс РФ и закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» определяют понятие «существенные условия договора страхования», при отсутствии хотя бы одного из которых договор страхования считается ничтожным, то есть недействительным.

К числу существенных условий относится (рис. 3):

- объект страхования
- перечень страховых рисков
- страховая сумма
- срок страхования

Рисунок 61
Существенные условия договора страхования



То, по поводу чего заключается договор страхования между сторонами, называется **объектом страхования**. В зависимости от того, что является объектом, страхование в российской практике классифицируется на *личное страхование*, *имущественное страхование* и *страхование ответственности*. Однако поясним, что объект страхования – это не жизнь, имущество или ответственность, а имущественные интересы страхователя или застрахованного лица, связанные с:

- жизнью, здоровьем и трудоспособностью – для договоров личного страхования;
- владением, распоряжением и пользованием имуществом – для имущественных страховых программ;
- ответственностью перед третьими лицами за какие-либо действия или бездействия страхователя – в страховании ответственности.

Почему это так важно? Потому что, во-первых, страховые фонды, управляемые страховыми компаниями, формируются исключительно в денежной форме, а значит, и компенсация вреда будет происходить также – исключительно деньгами. Во-вторых, имущественный интерес — ключевое понятие, лежащее в основе страхования. Оно означает, что страхователь, застрахованное лицо или выгодоприобретатель должны иметь выраженный и подтвержденный имущественный интерес по отношению к объекту. То есть нельзя застраховать автомобиль, к которому вы не имеете никакого отношения, или заключить договор страхования в свою пользу по поводу понравившегося вам здания.

Отсутствие страхового интереса у страхователя может быть основанием для признания договора страхования недействительным как не соответствующего требованиям закона (это указано в ст. 4 закона об организации страхового дела).

Согласно Гражданскому кодексу, установлены и ограничения на интересы, страхование которых не допускается. К таким интересам относятся, прежде всего, противоправные интересы. Кроме того, не допускается страхование убытков от участия в играх, лотереях и пари.

Под имущественными интересами граждан следует понимать:

- интересы, направленные на сохранение и обеспечение жизни, здоровья, трудоспособности застрахованных лиц;
- интересы собственника и/или обладателя иных имущественных прав и обязательства, связанных с различными видами имущества;
- имущественные интересы по поводу обеспечения соответствующих прав и ответственности, связанной с имуществом и действиями граждан.

Итак, определив объект страхования и подтвердив наличие имущественного интереса по отношению к нему, мы будем понимать, какой тип договора нам необходим. Теперь можно рассмотреть риски. **Страховые риски** – это перечень непредвиденных, непреднамеренных событий, на случай наступления которых осуществляется страхование. Очень важно, чтобы в договоре были поименованы все риски, о которых вы знаете или хотите защититься. Когда происходит что-то из числа указанных в договоре рисков, мы уже говорим об ином понятии – **страховом случае** или **страховом событии**. То есть понятия «риск» и «случай» различаются. Страховой риск – это *вероятное* событие из числа предусмотренных в договоре, а страховой случай – это событие, *уже свершившееся*.

Специалисты страхового дела советуют: выбирая компанию, в которой вы планируете оформить любой договор страхования, например, застраховать ребенка на случай получения спортивных травм или квартиру и имущество, сравнивайте перечни рисков, включенных в договор различных страховщиков. Часто цена полиса различается как раз по причине исключения части рисков, которые более вероятны к наступлению. С другой стороны, страховщики могут предусмотреть широкий перечень маловероятных рисков, повышая тем самым страховую премию.

Современный страховой рынок предлагает большое количество **вариантов покрытий**. Можно с уверенностью сказать, что сегодня можно приобрести страховую защиту буквально от всего, чего угодно. Рост техногенных катастроф, мировая глобализация, изменения и тенденции развития общества, технологий и бизнеса приводят к возникновению все новых и новых рисков. Можно застраховаться от электронных преступлений и хакерских атак, террористического акта, от увольнения с работы по сокращению штатов, онкологического заболевания, невозврата кредитов или долгов. То, что еще несколько десятилетий назад было стандартными исключениями, сегодня включается в основное покрытие практически всех крупных страховщиков.

Следующее условие договора страхования, имеющее важное значение, – **страховой период,** или срок страхования. Это период, в течение которого произошедшее событие из числа страховых рисков, включенных в договор, будет считаться страховым случаем, а значит, возникнет обязанность страховщика произвести страхователю страховую выплату.

Сроки страхования могут составлять от нескольких часов до нескольких лет. Чаще всего короткие страховые периоды распространяются на программы личного страхования при разовых посещениях массовых мероприятий или соревнований, поездках за границу.

В имущественных видах страхования и страховании ответственности срок страхования составляет чаще всего один год.

Страховая сумма – что это?

Итак, выяснив, что будет застраховано, на какой период и на случай каких рисков, пора переходить к основной составляющей договора страхования. Это – страховая сумма. Говоря простыми словами, страховая сумма – это сумма, на которую застрахован объект, в пределах которой страховщик несет ответственность перед страхователем. Важно запомнить: страховую сумму при заключении договора никто никому не платит. Но она обязательно указывается в договоре страхования, и исходя из ее

величины определяется размер страховой премии и страховой выплаты. Страховая сумма – это верхний, максимальный предел страховой выплаты, поэтому, устанавливая ее, следует понимать, насколько она покроет все возможные варианты убытков.

Часто в практике встречаются случаи, когда заключение страхового договора происходит в связи с требованиями третьих лиц (требование банка при кредитовании, спортивной школы при зачислении ребенка в секцию, визового центра или посольства – для получения визы при выезде за рубеж и т. д.) В этих случаях, желая лишь выполнить чьи-то условия, страхователь устанавливает минимально возможную страховую сумму. При страховом событии выплаты чаще всего оказываются недостаточными для покрытия фактических убытков, что приводит к разочарованию и даже подозрениям в обмане. На самом деле, никакого обмана нет. Самое худшее, что мог сделать страховщик, – не объяснить клиенту, что такое страховая сумма и в каком размере она может и должна быть установлена по отношению к его частному случаю. Поэтому, если на этапе подготовки договора вам не поясняют принципы определения страховой суммы, имеет смысл уточнить их.

Как определяется страховая сумма в договоре страхования имущества?

ВЕЛИЧИНА страховой суммы определяется по-разному в зависимости от вида договора.

В договорах имущественного страхования страховая сумма определяется исходя из **страховой стоимости**. Это – действительная стоимость имущества на момент заключения страховой сделки, то есть то, сколько стоил бы объект, если бы его продали прямо сейчас. Страховая стоимость может определяться как цена приобретения имущества (если оно новое), по оценочной стоимости, рассчитанной экспертом-оценщиком, по заявленной стоимости или на основании методик, предусмотренных в страховой компании. Часто при страховании имущества граждан используются два последних метода. Реже прибегают к оценке экспертов, потому что это платные услуги, а определение стоимости имущества на этапе заключения договора страхования – ответственность страхователя.

Заявляя стоимость имущества для целей страхования, необходимо быть максимально объективными. Одинаково опасно как завысить, так и занизить стоимость. Оценка имущества в любом случае будет произведена страховщиком при наступлении страхового случая, и тогда в случае завышения величина, превышающая оценочную стоимость, будет считаться недействительной, а в случае занижения вы рискуете недополучить выплату для компенсации ущерба, поскольку страховая сумма не может превышать страховую стоимость. А значит, и выплаты будут пропорционально уменьшены.

Системы страховой ответственности

В ЗАВИСИМОСТИ от того, как соотносятся страховая стоимость и страховая сумма в договоре страхования, существуют несколько систем страховой ответственности. Они обусловливают соотношение между страховой суммой и фактическим убытком, то есть степень возмещения ущерба.

Хотя в теории выделяют пять систем страховой ответственности, на практике они редко применяются в «чистом виде», чаще смешиваясь и дополняя друг друга:

- систему действительной стоимости;
- систему восстановительной стоимости;
- систему пропорциональной ответственности;
- систему первого риска;
- систему предельной ответственности.

Система действительной стоимости означает, что страхование осуществляется по реальной стоимости имущества. Страховая сумма устанавливается равной страховой стоимости, а размер убытка

компенсируется с учетом (за вычетом) износа застрахованного имущества. Предположим, если был застрахован автомобиль возрастом 2 года, то при угоне страхователю будет выплачено возмещение в размере страховой суммы за минусом процента износа за 2 года. Нормы износа определены в правилах страхования страховщика.

Поэтому, даже если по вашему договору страховая сумма установлена в размере полной стоимости, уточните, по какой системе будет осуществляться выплата. Если по системе действительной стоимости, попросите ознакомиться с таблицей определения процентов износа. Эти нормы могут быть различными у разных страховых компаний.

Система восстановительной стоимости означает, что страхование также осуществляется по полной стоимости, а вот страховое возмещение за объект будет равно цене нового имущества соответствующего вида. Износ имущества не учитывается. Таким образом, страховой договор по системе восстановительной стоимости строго соответствует принципу полноты страховой защиты.

Для дальнейшего описания систем ответственности приведем пример. Предположим, Петр Иванов владеет домом и захотел застраховать его от полного пакета рисков. Иванов знает, что дом вместе с находящимся в нем имуществом оценивается в 5 млн. рублей, поскольку сам его строил и скрупулезно записывал расходы на строительство. В них включены материалы и их доставка, стоимость работ и имущество в доме. Страховая компания, в которую он обратился, попросила его заявить страховую стоимость объекта страхования, и Иванов заявляет страховую стоимость дома в 5 млн рублей.

Далее у потенциального страхователя есть два варианта.

Первый – дом будет застрахован на полную стоимость.

Это означает что страховая сумма в договоре страхования будет установлена в размере страховой стоимости. Так дом будет застрахован полностью. Для Иванова это максимально полное покрытие по сумме, поскольку если дом будет уничтожен (например, в результате пожара), то страховая компания выплатит Петру 5 млн рублей, что полностью покроет его расходы на строительство.

Второй вариант – дом будет застрахован частично.

Предположим, Петр решил установить размер страховой суммы 3 млн рублей. Он руководствовался тем, что вероятность пожара низкая, а вот риски, связанные с затоплением или проникновением грабителей, более вероятны. Но в результате этих событий ущерб вряд ли будет тотальным. Руководствуясь этими рассуждениями, Иванов настоял на страховой сумме в размере 3 млн рублей. То есть дом застрахован на $^3/_5$ от его стоимости.

Это значит, что если все тот же пожар полностью разрушит дом и величина ущерба составит 5 млн. рублей, страховщик выплатит Иванову 3 млн. Если же произойдет залив и ущерб составит, например, 100 тысяч рублей, выплата будет равна 60% от ущерба: $100 \times ^3/_5 = 60$ тысяч рублей.

Это принцип называется **системой пропорциональной ответственности** и действует в договорах имущественного страхования по умолчанию всегда, если страховая сумма ниже страховой стоимости. Этот принцип очень важен и о нем необходимо уточнять у страховщика при заключении договоров с частичным покрытием.

Избежать действия принципа пропорциональности суммы можно. Уточните у своего страховщика, включена ли в договор оговорка «*о первом риске*»? Именно она позволяет избежать принципа пропорциональности тогда, когда размер ущерба ниже страховой суммы. Поясним на том же примере. При наличии оговорки «первый риск» и ущербе в 100 тысяч рублей Иванов получит выплату, равную ущербу, – 100 тысяч рублей. Однако при ущербе, превышающем величину страховой суммы, выплата составит 3 млн рублей (не более страховой суммы).

Включение оговорки о первом риске в имущественный договор сделает его дороже, чем по системе пропорциональной ответственности.

Система предельной ответственности предусматривает установление в договоре дополнительной суммы – предельного лимита ответственности страховщика по каждому объекту или по каждому страховому случаю. Этот лимит будет сокращать цену полиса и ограничивать максимальный размер выплаты по одному событию или объекту. Установление лимитов применяется в высокорисковых договорах страхования. Таким образом страховщик может регулировать убыточность портфеля.

Страховая сумма в личном страховании и страховании ответственности

Договоры **личного страхования** не предусматривают максимального ограничения по установлению страховых сумм, то есть гипотетически вы можете застраховать себя хоть на 100 тысяч рублей, хоть на 100 млн долларов. Однако необходимо помнить, что и размер страховой премии будет рассчитываться от величины этой суммы. Как – покажем чуть ниже.

Кроме того, на практике требования страховых компаний таковы, что в договорах личного страхования величина страховой суммы не может превышать от 4 до 10 размеров *годового дохода* застрахованного лица, который страховщик попросит подтвердить.

В договорах страхования ответственности размер страховой суммы определяется исходя из возможной величины ущерба третьим лицам. В некоторых видах ответственности эти суммы достигают сотен миллиардов рублей.

Страховая премия и от чего она зависит

Страховая премия (страховой взнос, страховой платеж) – плата за страхование, которую страхователь вносит страховщику. Размер страховой премии определяется исходя из размера страховой суммы и величины страхового тарифа по формуле:

Страховая премия = Страховая сумма × страховой тариф

И если страховую сумму вы знаете, то тариф определяется страховщиком на основе индивидуальных характеристик объекта, перечня рисков, срока и прочих условий. Страховая сумма – это количественный показатель Вашего покрытия, а тариф – качественный, поскольку именно тариф определяет состав, условия и принципы определения ущерба и выплаты, а значит – и всей страховой защиты.

По обязательным видам страхования, таким как ОСАГО, страховые тарифы регламентированы государством и одинаковы вне зависимости от страховой компании.

В добровольном страховании тарифы очень индивидуальны не только среди страховщиков, но и различны для объектов страхования, продуктов, рисков.

В общем виде величина страхового тарифа определяется по формуле:

Страховой тариф = Базовый тариф × Поправочные коэффициенты

Определение величины **базового тарифа** – дело специалистов (*страховых актуариев*). Расчет страховых тарифов они производят на основании статистики по аналогичным объектам и рискам за ряд лет, а также математических методов и моделей, основанных на теории вероятности и законе больших чисел. Проще говоря, чем реже статистика убытков за предшествующие расчету 10–15 лет, тем ниже будет базовый тариф по аналогичному объекту.

А вот уже конкретизацию условий, характеризующих объект, корректируют поправочные коэффициенты, которые определяет страховщик, исходя из состояния объекта и его индивидуальных особенностей. Именно поэтому так важно максимально подробно предоставлять страховой компании информацию об объекте страхования, правдиво заполнять все заявления и анкеты, а при дополнительных

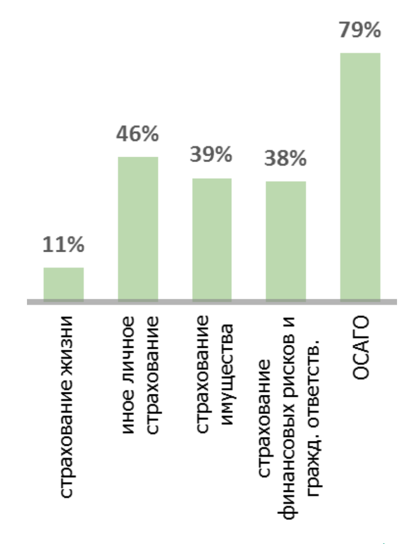


Рисунок 62
Коэффициент выплат (отношение выплат страховщиков к полученным страховым премиям) в 2017 году.
Источник: Банк России

требованиях – давать возможность осуществлять осмотр, предоставлять подтверждающие документы или проводить обследования состояния здоровья.

А может ли страхователь снизить страховой тариф? Да, может. Это возможно несколькими способами. Первый из них – снизить уровень страхового риска. После того, как клиент заполнит все формы и при необходимости предоставит объект на осмотр, страховщик может дать рекомендации по предупреждению страхового риска. В страховании это носит название **превенция** или превентивные мероприятия. Например, это может быть рекомендация установить дополнительную противоугонную систему на автомобиль или заключить договор на охрану квартиры, заменить замки в дверях или снизить собственный вес. Давая такие рекомендации, страховщик основывается на многолетней статистике событий и более глубоком понимания риска.

Вы сможете отказаться следовать этим рекомендациям, но в таком случае цена на страхование будет выше, либо страховщик может отказаться предоставить страховую защиту (такое право ему предоставлено только по добровольным видам страхования).

Второй способ – разделить со страховщиком ответственность за риск, установив в договоре страхования **франшизу**.

Франшиза – это часть возможного ущерба, которая остается на риске самого страхователя. Другими словами, это часть убытка, не подлежащая возмещению страховщиком. Франшиза может быть установлена в договоре в фиксированном размере или процентах от страховой суммы.

Франшиза бывает двух видов: условная и безусловная.

Разберемся с видами франшиз на примере. Все тот же Петр Иванов, желая снизить размер страхового тарифа, согласился на установление в своем договоре страхования франшизы. В одном случае – условной в размере 30 000 рублей, во втором случае – безусловной, в той же сумме (для простоты и понятности счета). Предположим, что в период действия договора произошло два страховых случая. По одному из них ущерб составит 10 тыс. рублей, по второму – 100 тысяч.

При **условной франшизе** страховая компания, с которой у Иванова заключен договор, будет освобождена от ответственности за ущерб, если он не превысит размер франшизы, и компенсирует его полностью в случае превышения над франшизой. То есть, по первому событию (10 тыс. рублей, что меньше франшизы) страховщик не будет производить выплату Иванову, и весь ущерб останется на его ответственности. А по второму случаю (100 тысяч превышает размер франшизы) ущерб будет оплачен страховой компанией полностью.

Безусловная франшиза применяется всегда и вычитается при каждом страховом событии из величины ущерба.

То есть, установив в договоре безусловную франшизу, Иванов по первому случаю также не получит страховой выплаты, а по второму сумма выплаты составит 70 тысяч рублей (размер ущерба минус франшиза).

Зачем же тогда ее устанавливать, можете спросить Вы?

Как уже отмечалось выше, во-первых, франшиза снизит размер страхового тарифа, а значит, и величину страховой премии. Во-вторых, ее наличие в договоре сократит расчеты между сторонами по незначительным ущербам, а главное – франшиза обеспечит интерес страхователя к сохранению застрахованного имущества, поэтому в некоторых высокорисковых видах страхования установление франшизы – обязательное требование страховщика, без которого риск просто не будет принят на ответственность страховой компании.

В завершении отметим, что описанные условия договора страхования – лишь вершина айсберга. Основным здесь является то, что каждый договор индивидуален и должен составляться по потребностям страхователя.

В общем виде механизм заключения страхового договора и взаимосвязь понятий, о которых говорилось выше, можно представить в виде схемы.

Рисунок 63
Механизм заключения договора страхования

Наличие страхового интереса
пред-договорная экспертиза – тайна страхования
Отказ от страхования
Договор страхования
Объект страхования
Срок страхования
Страховой риск
Страховая сумма
Страховой тариф
Страховая стоимость
недострахование
полное страхование
непреднамеренность страхователя
Страховой взнос
Вступление договора в силу
изменение условий
• увеличение страхового риска
• досрочное прекращение договора
ничтожность договора в части превышения
переход прав
• переход прав на застрахованное имущество
• замена застрахованного лица
• замена выгодоприобретателя
обман
недействительность договора

6.3 Программы страхования: карта для потребителя

Виды страхования физических лиц

На страховом рынке в настоящее время предлагается большое количество страховых продуктов на все случаи. Это вместе с несомненным плюсом является одновременно и минусом – потребителю сложно самостоятельно разобраться во множестве страховок: количество предложений выглядит пугающим, а терминология – специфической и сложной. В предыдущем разделе мы разобрались с основными терминами в страховании. Они включены в любой страховой договор. Отличаются же страховые продукты перечнем рисков и объектов, в отношении которых распространяется страховая защита.

Представим три самые широко распространенные и востребованные для граждан программы добровольного страхования и разберемся в их наполнении:

- страхование недвижимости граждан и домашнего имущества
- страхование при выезде за рубеж

- страхование от несчастных случаев и/или болезней

Для удобства информацию о каждой программе представим в виде таблиц с одинаковым набором вопросов.

Страхование имущества граждан

Итак, начнем с программы страхования недвижимости и домашнего имущества.

Несмотря на то, что это тот продукт, в отношении которого проявляется максимальный интерес со стороны граждан, по статистике застраховано не более 10% частной собственности. Это является серьезной трудностью для государства в случаях *кумуляции убытков*, то есть тогда, когда происходит одновременно множество страховых событий на одной территории. Обычно такое встречается при наводнениях, цунами или пожарах, уничтожающих целые населенные пункты. Наводнение в Краснодарском крае, пожары в Сибири и на Дальнем Востоке, торфяные пожары в Центральном федеральном округе уничтожили дома, нанесли вред имуществу многих жителей этих регионов. Из числа пострадавших договоры страхования имели 5 процентов! Остальные надеялись на получение помощи от государства. Однако забота о частной собственности – дело владельца, и страхование – наиболее эффективный инструмент защиты.

Таблица 4
Карта страхования имущества граждан

Объект страхования	Имущественные интересы, связанные с владением или пользованием имуществом (домом, квартирой, дачей)
Страхователь	Собственник или арендатор
Что включено в объект страхования?	• Конструктивные элементы дома или квартиры • Отделка и инженерные сети • Домашнее имущество (техника, мебель, вещи, осветительные приборы) • Особо ценное имущество (дорогостоящие предметы интерьера, ювелирные изделия, меха, предметы искусства) Указанные объекты могут быть включены в договор вместе или по отдельности
От каких рисков?	• Пожар • Повреждение водой, в том числе из соседних помещений, систем водоснабжения или отопления • Стихийные бедствия • Противоправные действия третьих лиц • Механические повреждения Указанный перечень может включаться в договор полностью или частично
Срок страхования	Чаще один год, возможно от одного месяца. Сегодня ряд компаний предлагает программы страхования имущества на период отъезда в отпуск (от нескольких дней)
Требования для заключения договора	Чем выше стоимость дома или квартиры, чем дороже имущество, а также при наличии особо ценного имущества вероятнее всего потребуется осмотр и составление описи. Для типовых объектов на рынке существуют «коробочные программы» без осмотра и составления заявлений и описей
Страховой тариф в год	Средний тариф составляет 2,5 – 4%

Программы страхования имущества достаточно просты и имеют множество модификаций. Не стоит экономить и отказываться от осмотра, если вы владеете ценным имуществом или являетесь собственником дорогой недвижимости. Обязательно проверьте комплектность рисков, включенных в договор. Бывает, что стремясь к конкурентному преимуществу, некоторые страховые компании снижают стоимость полиса за счет исключения части рисков или включения франшизы.

«Коробочные программы» страхования имущества хороши, если вы владелец типовой недвижимости. В завершении отметим, что продукты страхования личного имущества сегодня представлены в линейке всех страховых компаний. Принимая решение «страховать или нет», помните, что программа обойдется вам в сумму при средней стоимости квартиры в

2 млн рублей в 2,5–3 тысячи рублей, и это – цена вашей уверенности и спокойствия.

На что обратить внимание?

Прежде всего, на наличие оговорки **«о первом риске»** – без нее будет применяться условие пропорционального снижения выплаты.

Далее – на **структуру объекта страхования** (максимальная защита предполагает страхование не просто конструктивных элементов квартиры, но и отделки и имущества).

На наличие в договоре **франшизы** и, конечно, на **перечень рисков**, включенных в договор.

Страхование выезжающих за рубеж

Продукт «Страхование выезжающих за рубеж» широко известен и распространен в связи с требованием посольств при выдаче виз. Приобрести такие полисы предлагают в любом сервисно-визовом центре, туристической компании, многофункциональном центре или даже на вокзале или в аэропорту. Однако, выбирая такой полис, лучше обращаться напрямую в страховую компанию. Это сэкономит вам до 25–40% от цены полиса.

Таблица 5
Карта страхования выезжающих за рубеж

Объект страхования	Имущественные интересы, связанные с жизнью, здоровьем и медицинскими расходами лица, выезжающего за рубеж
Страхователь	Любое физическое лицо старше 18 лет. Лица, не достигшие 18-летнего возраста, могут быть застрахованы родителями или иными представителями
Что покрывается страхованием?	Расходы на медицинские услуги в стране пребывания в связи с наступлением страхового случая. Перечень медицинских услуг определяется программой страховой компании
От каких рисков?	1. Оплата медицинских расходов: • амбулаторное лечение • госпитализация • экстренная стоматологическая помощь • медицинская репатриация и транспортировка • посмертная репатриация • возмещение расходов на международные телефонные переговоры, вызванные наступлением страхового события • возвращение несовершеннолетних детей домой в экстренных случаях • возвращение застрахованного домой в экстренных случаях • возмещение расходов на проезд родственника в случае госпитализации застрахованного в стране пребывания 2. Классическое страхование от несчастного случая (на случай смерти или травмы) 3. Страхование ответственности перед третьими лицами 4. Страхование потери багажа 5. Страхование отмены поездки 6. Страхование имущества на период поездки
Срок страхования	От одного дня и более. Чаще оформляется на период поездки, дата начала и окончания поездки совпадают с датами начала и окончания периода страхования. Также полис может быть оформлен на конкретный период, например, год, но с определенным количеством дней пребывания, например, 30. Это очень удобно при частых кратковременных поездках
Требования для заключения договора	• Наличие заграничного паспорта • Анкетирование при беременности или отклонении в здоровье, возможны требования по медицинскому обследованию • Отдельно указывается вид спорта, которым застрахованный планирует заниматься во время поездки • Подтверждение расходов на оплату поездки при страховании отмены поездки (стоимость билетов, путевок, брони отелей)
Страховой тариф в год	В среднем при поездке на период 7–10 дней цена может составлять около 500 рублей на человека

На что обратить внимание?

НА **ассистанс-компанию** (посредника между страховой компанией и медицинскими центрами), на отзывы других клиентов по организации медицинских расходов, качество и оперативность реагирования при обращениях и т. д.

Следует изучить **наполненность программы страхования**, а именно – какие медицинские расходы покрывает программа. Часто бывает, что они отличаются в разных компаниях. Например, где-то включена стоматология, транспортировка до места лечения, а где-то это будет возможно только за счет страхователя. Расширение комплектации всегда возможно, но будет дороже по цене.

На **размер страховой суммы.** Чем больше страховая сумма, тем дороже полис, но минимальная или незначительная страховая сумма может не покрыть все убытки на лечение, ведь стоимость медицинских услуг за рубежом очень высока.

Обязательно – на наличие в полисе **франшизы**. Даже ее незначительная величина в 50 или 100 долларов или евро будет означать, что посещение врача для назначения лечения клиент оплачивает самостоятельно, а страховая компания подключается к компенсации затрат только при более серьезных случаях.

Страхование от несчастных случаев и болезней

СТРАХОВАНИЕ от несчастных случаев – также часто встречаемый вид страхования, особенно в отношении детских спортивных программ защиты. Понятно, ведь подобного рода полис потребуют в спортивной секции или перед соревнованиями.

Хотя заметим, что подобные программы следует в большей мере покупать родителям, ведь именно они являются кормильцами в семьях, а учитывая высокую степень закредитованности населения, любая травма, больничный или более серьезный случай не просто ударит по бюджету семьи, но может привести к значительному ухудшению финансового положения родных.

Рисунок 64
Пример: бюджет семьи, не задумывающейся о страховании



Чтобы наглядно показать важность и значение этого простого продукта для каждой семьи, представим среднестатистическую семью: отец, мама и двое детей – 9 и 5 лет. Из чего складываются доходы этого типичного домашнего хозяйства и какие основные направления его расходов?

Заработная плата отца – 40 тысяч рублей в месяц, из которых официальная часть 12 тысяч, остальное – неофициальное, не облагаемое социальными налогами. Заработная плата мамы – 30 тысяч рублей в месяц, и в итоге – 70 тысяч рублей. По ипотечному кредиту семья выплачивает 20 тысяч рублей, остальные направления расходов приведены на рисунке.

Доход нашей семьи нельзя назвать низким, но он не позволяет накапливать или резервировать. Тем не менее, семья довольна и не задумывается о страховании.

А теперь представим ситуацию с главой семейства: «шел, упал, очнулся – гипс». Закрытый сложный перелом и больничный на 3 месяца. Как изменится структура доходов и расходов семьи в этот период?

Поскольку глава семьи на больничном, его доход будет составлять лишь 12 тысяч рублей (это оплата по больничному листу, выплачиваемая в размере 100% от официального заработка).

Итого сумма доходов на семью стала 42 тысячи вместо привычных 70.

Очевидно, что требуется сокращение расходов. Отказываемся от развлечений и одежды. Ставим авто в гараж, скорее всего придется отказаться от похода в секции детям. Это сократит расходы только на 15 тысяч, а необходимо – на 28. Семье придется сократить расходы на питание или не оплачивать ежемесячные платежи по кредиту или коммунальные расходы…

Ситуация внезапно стала очень сложной. Поскольку обстоятельства растянулись на три месяца больничного, это уже достаточно серьезная

проблема для семьи. Скорее всего, деньги придется занять, а после выхода отца на работу – отдавать долги и снова экономить.

А теперь только представим, что бы было, если бы в результате полученной травмы глава семьи стал инвалидом? Или еще хуже? Именно в таких случаях и помогает страховая защита. И поэтому вывод – страхование жизни от несчастных случаев в большей мере необходимо взрослым членам семьи, являющимся кормильцами, чем детям.

Приведем в последней таблице характеристики стандартной программы страхования от несчастного случая.

Таблица 6

Карта страхования от несчастных случаев и болезней граждан

Объект страхования	Имущественные интересы, связанные с причинением вреда жизни и здоровью граждан, а также с их смертью в результате несчастного случая или болезни
Страхователь	Любое физическое или юридическое лицо, имеющее имущественный интерес в отношении себя либо застрахованного. Им может быть законный представитель, работодатель, тренер и т. д.
От каких рисков?	• Смерть • Инвалидность 1, 2 группы • Травмы, в том числе спортивные • Госпитализация • Временная нетрудоспособность
Срок страхования	В классическом страховании жизни – чаще один год. Возможно на период проведения спортивных мероприятий. Ряд страховых компаний может предложить страхование на один день во время нахождения на определенной территории, например, страхование жизни и здоровья во время нахождения в батутном центре или горнолыжном курорте.
Требования для заключения договора	В зависимости от набора рисков. При страховании таких рисков, как смерть, инвалидность в результате несчастного случая или болезни застрахованному будет необходимо заполнить медицинскую анкету, в которой нужно указать информацию о состоянии здоровья, весе, росте, наследственных заболеваниях родственников, вредных привычках и т. д. В некоторых случаях застрахованному нужно будет пройти дополнительное медицинское обследование. Также на параметры страхования влияет род деятельности застрахованного: чем больше ручного труда предполагает профессия или чем она опаснее, тем дороже будет стоит страховой полис
Страховой тариф в год	Средний тариф составляет 0,11–2%. Базовая величина тарифа зависит от возраста и пола застрахованного

На что обратить внимание?

На соотношение страховой суммы по отдельным видам рисков к страховой выплате. Так, например, при страховой сумме в 500 тысяч рублей страховая выплата по риску «инвалидность 1 или 2 группы» может составлять всего лишь 50% от страховой суммы.

На максимальную полноту **таблицы выплат** в зависимости от вида травмы – чем полнее и шире эта таблица, тем лучше. Бывает, что страховые компании отказывают в выплате по причине того, что некоторые травмы в таблицу не были включены.



Проверим себя!

1 Что является целью страхования?

а избежать события, которое может причинить убытки
б компенсировать возможные потери
в предупредить опасность
г получить выгоду

2 Кем выступает родитель, застраховавший ребенка от несчастных случаев?

а страховщиком
б страхователем
в выгодоприобретателем
г застрахованным

3 В каком случае страховой тариф, как правило, будет более низким?

а при страховании без франшизы
б при наличии условной франшизы
в при наличии безусловной франшизы
г тарифы будут одинаковыми

4 Страховая сумма при добровольном страховании от несчастного случая устанавливается:

а страховщиком
б страхователем по соглашению со страховщиком
в выгодоприобретателем
г Фондом социального страхования

5 Страхователь оплатил при заключении договора 50% от страховой премии. После наступления страхового случая ему будет выплачено страховое возмещение:

а исходя из 50% страховой суммы
б исходя из 100% страховой суммы
в исходя из размера фактического ущерба
г в размере половины фактического ущерба

6 Если имущество застраховано у нескольких страховщиков, то выплата осуществляется:

а одним из страховщиков в сумме ущерба
б каждым из страховщиков пропорционально ответственности, но не более размера ущерба
в каждым из страховщиков в размере ущерба

Раздел 7 НАЛОГИ

7.1 Личные налоги

Что такое налоги и какие они бывают

Налоги являются важнейшей составляющей экономики любой страны, за счет которых и существует вся государственная система. Конечно, мало кому приятно отдавать определенную часть своих доходов, но все же эту необходимость действительно трудно оспорить. Еще Бенджамин Франклин говорил, что в этой жизни нет ничего неизбежного за исключением лишь одной смерти и налогов.

> "Налог – это обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований"
>
> Статья 8 Налогового кодекса Российской Федерации

Для начала вспомним наши конституционные обязанности. Статья 57 Конституции Российской Федерации гласит: «*Каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы*». То есть налог – это обязательный платеж, который устанавливает государство.

Основной документ, определяющий виды налогов, права и обязанности налогоплательщиков и налоговых органов, порядки расчета и сроки уплаты налогов, ответственность за налоговые нарушения и другие условия – **Налоговый кодекс РФ**. Налоги и сборы могут быть установлены и отметены только Налоговым кодексом. Не предусмотренные им налоги устанавливаться не могут.

Давайте разберемся, какие налоги, обязательные к уплате физическими лицами, существуют на сегодняшний день в России.

- Если вы работаете и получаете заработную плату, различные премии и стимулирующие выплаты, продали имущество или получили иной доход, вам необходимо уплатить **налог на доходы физических лиц** (НДФЛ).
- Если вы владеете таким недвижимым имуществом, как жилой дом, квартира, комната, гараж, машино-место и др., вам необходимо уплачивать **налог на имущество физических лиц**. А если у вас в собственности находится земельный участок, необходимо уплачивать **земельный налог**.
- Владельцам транспортных средств, таких как автомобили, мотоциклы, яхты, гидроциклы, катера и др., необходимо уплачивать **транспортный налог**.

Рассмотрим подробнее каждый из этих налогов.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ)

Это налог, который уплачивается большинством физических лиц с доходов в виде заработной платы, от продажи имущества и других доходов, а также с доходов индивидуальных предпринимателей, применяющих общий режим налогообложения.

НДФЛ платится лично (или налоговыми агентами за счет личных средств налогоплательщиков) следующими лицами:

- гражданами, которые являются налоговыми резидентами РФ;
- гражданами, которые не являются налоговыми резидентами РФ.

Налоговые резиденты – это физические лица, которые фактически находятся в РФ не менее 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев. Таким образом, наличие (отсутствие) российского гражданства не имеет значения при определении статуса в качестве

налогового резидента РФ. Иными словами, налоговыми резидентами РФ могут быть признаны и иностранный гражданин, и лицо без гражданства. В свою очередь, российский гражданин может не являться налоговым резидентом. Аналогичным образом при определении статуса налогового резидента не имеют значения такие факты, как место рождения и место жительства физического лица.

От наличия статуса налогового резидента зависит, какие доходы облагаются НДФЛ, по какой ставке, и полагаются ли плательщику налоговые вычеты. Так, у резидентов под налогообложение подпадают доходы, полученные как в РФ, так и за ее пределами. У нерезидентов – только доходы, полученные от источников в России. В свою очередь основная ставка НДФЛ для резидентов составляет 13%. Именно она применяется к доходам в виде заработной платы и в виде выручки от предпринимательской деятельности, полученной ИП. Доходы нерезидентов облагаются по ставке 30%.

Для некоторых видов доходов введены другие значения. Например, для выигрышей и призов в сумме свыше 4 тысяч рублей в год, а также для доходов в виде материальной выгоды (мы о них упоминали, рассматривая обложение налогом повышенных процентов по банковским вкладам) применяется ставка 35%.

Остановимся чуть подробнее на налогообложении выигрышей. Распространено мнение, что по ставке 35% должны облагаться выигрыши в лотерею и тем более в тотализаторах и букмекерских конторах. Но это не так. Ставка в 35% применяется только для выигрышей и иных призов в конкурсах, играх и других мероприятиях, проводимых **в рекламных целях**. Для выигрышей же в азартные игры и лотереи ставка остается стандартной, и налог по выигрышам до 15 тысяч рублей налогоплательщик должен заплатить сам, а свыше этой суммы – организатор, который выступает **налоговым агентом**.

Налоговые агенты

ВАЖНОЕ ПОНЯТИЕ налогового агента связано с расчетом и удержанием налога на доходы физических лиц. Налоговый агент – это организация, которая сама не является плательщиком налога (им остается физическое лицо), но законодательством на нее возложена обязанность по его исчислению, удержанию и перечислению в бюджет. Если в налогообложении участвует налоговый агент, то вся ответственность ложится на него – вины налогоплательщика, например, в неправильном расчете налога не будет (хотя обязанность его уплаты все равно останется). Ситуация может быть и обратной: налоговый агент удержал и перечислил излишнюю сумму. Во всех таких случаях вопрос решается предоставлением в налоговые органы расчета – **налоговой декларации** (о ней мы поговорим подробнее ниже).

Налоговыми агентами по НДФЛ являются, прежде всего, работодатели. Упомянутые нами организаторы азартных игр, лотерей и конкурсов – тоже (это значит, что выигрыши выплачиваются за вычетом налога). Ранее нам приходилось упоминать деятельность в качестве налоговых агентов участников рынка ценных бумаг – управляющих компаний и брокеров.

Налог на имущество физических лиц

НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ является **местным налогом**, устанавливается для каждого муниципалитета и зачисляется в местный бюджет по месту нахождения объектов налогообложения:

- жилого дома;
- жилого помещения (квартиры, комнаты);
- гаража, машино-места;
- единого недвижимого комплекса;
- объекта незавершенного строительства.

Жилые строения, расположенные на земельных участках, предоставленных для ведения личного подсобного, дачного хозяйства,

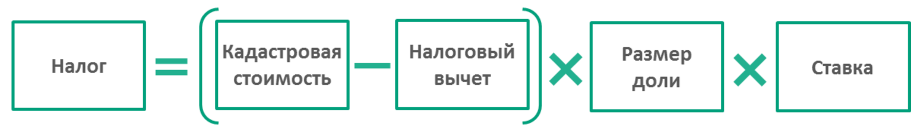
огородничества, садоводства, индивидуального жилищного строительства, относятся к жилым домам.

Муниципалитеты сами определяют порядок исчисления налога: по **инвентаризационной** либо по **кадастровой стоимости**. В городе Калининграде с 2016 года используется кадастровая стоимость[24]. Она должна определяться не чаще 1 раза в 3 года независимыми оценщиками при проведении **государственной кадастровой оценки** и зависит от нескольких критериев:

- местоположения;
- года постройки;
- общей площади;
- материала строения.

Узнать кадастровую стоимость объекта можно в территориальном отделении Росреестра.

Налог на имущество физических лиц, исходя из кадастровой стоимости объекта, рассчитывается по формуле



Налоговый вычет предоставляется по каждому объекту: для комнаты он составляет стоимость 10 м^2, для квартиры – 20 м^2, для отдельного дома – 50 м^2.

Налог на имущество рассчитывает налоговый орган, после чего направляет по адресу физического лица уведомление, в котором содержится информация о его размере.

Так как кадастровая стоимость обычно значительно выше инвентаризационной, чтобы не допустить резкого увеличения налоговой нагрузки, было принято решение: в первые четыре года налог рассчитывается по промежуточной формуле, постепенно повышаясь до его нового уровня.

Что делать, если кадастровая стоимость завышена? Как правило, она максимально приближена к рыночной цене. Однако встречаются случаи, когда кадастровая стоимость превышает рыночную ввиду неучтенных индивидуальных особенностей недвижимости, ошибки в расчете или в связи с падением рыночной стоимости объекта.

Рисунок 65
Пример расчета налога на имущество по промежуточной формуле при изменении его величины с 1 до 3 тысяч рублей



В такой ситуации владелец недвижимости, имеющей завышенную кадастровую стоимость, может оспорить ее, чтобы не переплачивать налог. Для этого потребуется доказать факт неверного определения кадастровой стоимости. Если размер кадастровой стоимости, содержащейся в Росреестре, значительно превышает реальную рыночную стоимость квартиры, вероятность положительного решения вполне вероятна.

В настоящий момент собственники недвижимости располагают двумя законными путями для оспаривания указанной проблемы.

1 Обратиться в территориальное подразделение Росреестра, где написать заявление о пересмотре кадастровой стоимости недвижимости. Кроме заявления, собственнику квартиры необходимо предоставить кадастровый паспорт жилья, отчет о рыночной стоимости и документы, удостоверяющие личность заявителя.

[24] Решение городского Совета депутатов г. Калининграда от 25.11.2015 г. № 362 «Об установлении на территории города Калининграда налога на имущество»

2 Написать исковое заявление в суд, расположенный по месту нахождения недвижимости, в отношении которой предстоит спор. Документы аналогичны тем, что представляются в Росреестр. Дополнительно нужно приложить копию правоустанавливающего документа на объект недвижимости.

Важно знать, что вернуть переплаченную в предыдущих периодах сумму налога не получится, так как пересмотренная кадастровая стоимость будет использоваться для исчисления налоговой базы начиная с текущего периода.

Земельный налог

Если у вас есть земельные участки, которые находятся в вашей собственности или принадлежат на праве постоянного (бессрочного) пользования, праве пожизненного наследуемого владения, необходимо уплачивать земельный налог.

Земельный налог, так же как налог на имущество, является **местным налогом**, поэтому порядок его уплаты, ставки, льготы устанавливаются нормативными актами представительных органов муниципальных образований.

Земельный налог для физических лиц рассчитывает налоговая инспекция, которая направляет плательщику налоговое уведомление. В нем указывается сумма налога и данные, на основе которых он был рассчитан.

Чтобы проверить правильность расчета земельного налога налоговой инспекцией, рекомендуем придерживаться следующего алгоритма:

1 Выясните, есть ли у вас право на льготу по налогу. О льготах, которые действуют в вашем муниципальном образовании, можно узнать в нормативном правовом акте представительного органа власти муниципального образования.

2 Установите, правильно ли определена налоговая база (если вы не освобождены от уплаты налога). Налоговая база по земельному налогу – это кадастровая стоимость земельного участка на 1 января каждого года. Кадастровую стоимость вы можете узнать по письменному запросу в Управлении Росреестра или в Земельной кадастровой палате по месту нахождения вашего земельного участка.

3 Проверьте, правильно ли применена налоговая ставка. Ее устанавливает местное законодательство в зависимости от категории земель.

4 Рассчитайте сумму земельного налога.

Сумма налога равна произведению налоговой базы и налоговой ставки. Кадастровую стоимость в случае ее завышения можно оспорить аналогично кадастровой стоимости жилой недвижимости.

Транспортный налог

Транспортный налог для физических лиц, так же как налог на имущество и земельный, рассчитывает налоговая инспекция, которая должна направить физическому лицу уведомление с размером налога и данными, на основе которых он был рассчитан. Информацию о транспортном средстве, его характеристиках, владельце и сроках регистрации представляет в налоговую инспекцию орган, который осуществляет государственную регистрацию тех или иных транспортных средств.

От налогообложения освобождаются легковые автомобили, специально оборудованные для использования инвалидами, легковые автомобили с мощностью двигателя до 100 лошадиных сил (до 73,55 кВт), полученные (приобретенные) через органы социальной защиты населения.

Ставка налога зависит от мощности двигателя, а для дорогостоящих автомобилей (свыше 3 млн рублей) используется повышающий коэффициент.

Учтите, что если вы продали автомобиль по доверенности, машина остается зарегистрированной на вас и вы продолжаете оставаться плательщиком транспортного налога по этому автомобилю. А что делать, если получено уведомление об уплате налога, а автомобиль продан?

1 Обратитесь в налоговый орган для установления причины направления уведомления. Причины направления уведомления могут быть различными: по ошибке, из-за отсутствия в налоговом органе информации об изменении регистрационных данных о собственнике транспортного средства или другими.

2 Обратитесь в подразделение ГИБДД за информацией об изменении регистрационных данных новым собственником. Если были изменены регистрационные данные о собственнике автомобиля, подразделение ГИБДД в течение 10 рабочих дней со дня изменения данных обязано направить в налоговый орган сведения об этом.

3 Обратитесь в подразделение ГИБДД с заявлением о прекращении регистрации транспортного средства. Такое заявление подается только по истечении 10 суток со дня заключения сделки. К заявлению необходимо приложить документы, подтверждающие сделку.

На основании данных, полученных от подразделения ГИБДД, налоговый орган прекратит исчислять налог.

Общие вопросы расчета и уплаты имущественных налогов

В СЛУЧАЕ **нарушения сроков** оплаты налога налогоплательщику грозит штраф в размере 20% от неуплаченной суммы налога (а если налоговый орган сочтет, что неуплата была умышленной, штраф увеличивается до 40%), а также начисление пени за каждый календарный день просрочки в размере $^{1}/_{300}$ от действующей ставки Центрального банка.

Имущественные налоги уплачиваются в соответствии с **налоговым уведомлением** – документом, в который включены сведения о базе для начисления земельного и транспортного налога и налога на имущество. Единый срок уплаты этих налогов – до 1 декабря года, следующего за налоговым периодом. Но что делать, если налоговое уведомление не пришло?

Многие владельцы имущества ошибочно полагают, что если им не пришло уведомление из налоговой службы, тогда соответствующий налог платить не нужно. Это не так. Согласно Налоговому кодексу налогоплательщики в случае неполучения налоговых уведомлений обязаны самостоятельно сообщать в налоговый орган о наличии у них объектов недвижимого имущества, а также транспортных средств. Вышеуказанное сообщение с приложением копий правоустанавливающих документов необходимо предоставить в ИФНС в отношении каждого объекта налогообложения однократно в срок до 31 декабря года, следующего за истекшим налоговым периодом.

Рисунок 66
Форма налогового уведомления об уплате имущественных налогов

Форма по КНД 1165025

НАЛОГОВОЕ УВЕДОМЛЕНИЕ № ________ ОТ _____

Ф.И.О.
ИНН

В случае возникновения вопросов, связанных с исчислением налога по конкретному объекту, а также, если Вы обнаружили в уведомлении недостоверную информацию, пожалуйста, сообщите об этом в налоговый орган (информацию о налоговых органах можно узнать на сайте **www.nalog.ru** «Адрес и платежные реквизиты Вашей инспекции» или в контакт-центре ФНС России).

Контактный телефон (___)___________

Вам необходимо уплатить **не позднее** ________ следующие налоги:

Транспортный налог	руб.
Земельный налог	руб.
Налог на имущество физических лиц	руб.
ВСЕГО К УПЛАТЕ:	руб.

Ф.И.О.*, адрес налогоплательщика

7.2 Налоговые вычеты по НДФЛ

Что такое налоговый вычет

Для выплат, облагаемых по ставке 13%, доходы уменьшаются на так называемые налоговые вычеты. В этом случае для расчета налога нужно просуммировать все налогооблагаемые доходы, отнять налоговые вычеты, и полученную цифру умножить на 13%.

Давайте разберемся с механизмом налоговых вычетов. Многие люди ошибочно полагают, что на основании наличия права на налоговый вычет в определенном размере, например, 120 тысяч рублей по расходам на свое обучение, государство вернет им эти 120 тысяч. Это не так. Название «вычет» происходит оттого, что эту сумму можно вычесть из налогооблагаемых доходов, т. е. уменьшить налоговую базу на 120 тысяч рублей. А поскольку при расчете налога к налоговой базе применяется ставка 13%, фактически получается, что можно уменьшить свой налог на 13% от суммы предоставляемого вычета.

Получается, что максимальная сумма, которая может быть возвращена из бюджета при условии наличия права на вычет в размере 120 000 рублей – это 15 600 руб. (120 000 × 13%). При этом если в текущем году с вас удержали налога меньше этой суммы, например, 14 000 руб., вернут вам не более того, что было удержано. Нужно понимать, что предоставление налоговых вычетов – это не денежная помощь от государства, а возврат им излишне полученного. Поэтому налоговыми вычетами не смогут воспользоваться индивидуальные предприниматели, не уплачивающие НДФЛ, и неработающие граждане. Также налоговые вычеты не предоставляются налоговым нерезидентам (даже если они сохраняют российское гражданство). Как мы увидим в этом подразделе, вычеты можно получать в отношении родственников – родителей, детей и супругов. Поэтому умение правильно и грамотно ими пользоваться – это тоже элемент финансового планирования. Например, оплачивать обучение ребенка должен официально работающий родитель, а медицинские услуги, оказываемые жене-домохозяйке – супруг. Если он занимается частным бизнесом или не трудоустроен официально, воспользоваться вычетом смогут ее родители (если они продолжают работать). Могут иметь значение даже мелочи: если вы не имеете права на вычет и оплачиваете, например, медицинские услуги своей банковский картой, реквизиты которой фиксируются в чеке, – ваш супруг получить вычет также не сможет: оплата должна исходить от него.

Очень важным становится налоговое планирование при приобретении жилья – мы увидим, что сумма вычета может доходить до 5 млн рублей, и, следовательно, речь идет о сумме возмещения налога до 650 тысяч рублей. При этом финансовый вопрос тесно связывается с правом собственности.

Инвестиционные налоговые вычеты мы уже рассмотрели в разделе об инвестициях. Помимо них, Налоговым кодексом предусмотрены стандартные, социальные, имущественные и профессиональные налоговые вычеты. Профессиональные вычеты связаны с адвокатской, нотариальной и творческой деятельностью – их рассмотрение не входит в нашу задачу. На остальных же остановимся подробнее.

Стандартные налоговые вычеты

К стандартным налоговым вычетам относятся вычеты на самого плательщика и на детей. Вычетом на плательщика могут пользоваться только особые категории граждан (участники боевых действий, инвалиды, «чернобыльцы»), поэтому остановимся подробнее на **вычетах на детей**.

При наличии в семье одного или двух детей вычеты предоставляются в сумме 1400 рублей в месяц на каждого. Однако такие вычеты прекращают предоставляться с месяца, когда доход налогоплательщика с начала года превысит 350 тыс. рублей. Даже без этого ограничения сумма неудерживаемого налога получается не такая уж значительная – 2184 рубля на 1 ребенка в год. Но следует учесть, что эти вычеты могут

получать оба родителя (для двоих детей это уже 8736 рублей). Если же один из них (например, мать) этого не делает, вычет для отца может быть удвоен – для этого потребуется предоставить письмо с места работы матери, что она не пользуется указанным вычетом. А что если жена не работает? Вспомним: нет работы – нет уплаты налога – нет вычета. Отец сможет в этом случае получить вычет только за себя.

Вычет на детей предоставляется до достижения ими совершеннолетия, но если ребенок обучается по очной форме, этот срок продлевается до 24 лет (конечно, необходима справка из учебного заведения).

Рисунок 67
Стандартные налоговые вычеты на детей



Социальные налоговые вычеты

Социальные налоговые вычеты предоставляются по следующим основаниям:

- по расходам на благотворительные цели и пожертвования;
- по расходам на обучение;
- по расходам на лечение;
- по расходам на негосударственное пенсионное обеспечение и добровольное пенсионное страхование;
- по расходам на уплату дополнительных страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии.

Вычет на обучение предоставляется при оплате обучения как самого налогоплательщика, так и его детей или брата (сестры) – супруги в этот список, как ни странно, не входят. Если вычет предоставляется за обучение детей, он, во-первых, не превышает сумму в 50 тысяч рублей на каждого ребенка, во-вторых, возраст детей ограничен 24 годами и, в-третьих, требуется обучение именно по очной форме. Обучение при этом может быть любое – не обязательно связанное с получением профессионального образования. Сюда относятся и школы развития детей, и различные курсы. Требование одно – у учебного заведения должна быть лицензия на ведение образовательной деятельности и договор должен содержать указание на очную форму обучения (даже если это касается школы или детского сада). Вычет не применяется, если оплата расходов на обучение ребенка осуществлена за счет средств **материнского капитала**.

Никаких ограничений ни по форме обучения, ни по возрасту при обучении самого налогоплательщика нет. Действует только общее ограничение по размеру всех социальных вычетов (кроме расходов на благотворительность) – не более 120 тысяч рублей в месяц. Вычет по пожертвованиям ограничен 25% годового дохода.

Налоговый вычет по расходам на лечение позволяет уменьшить налогооблагаемые доходы на сумму денежных средств, уплаченную:

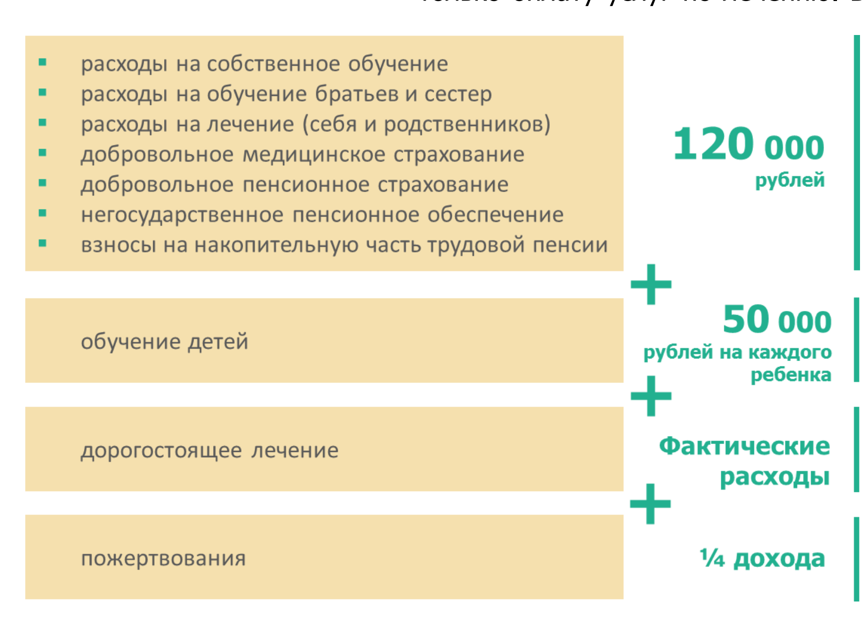
- за услуги по собственному лечению;

- за услуги по лечению супруга (супруги), родителей или детей в возрасте до 18 лет;
- за приобретенные медикаменты, назначенные врачом налогоплательщику или указанным родственникам;
- в виде страховых взносов по договорам добровольного медицинского страхования себя и родственников.

Социальный вычет по расходам на лечение можно получить только в том случае, если лечение проводилось в российском медицинском учреждении. При этом список медицинских услуг весьма широк и включает даже санаторно-курортное лечение. Для получения данного вычета также необходимо наличие у медицинских учреждений лицензий на осуществление соответствующих видов деятельности (Если услуги оказывает частный врач, зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя, то при наличии у него лицензии вычет также предоставляется). Вычет на лечение не должен превышать общей суммы в 120 тысяч рублей за исключением дорогостоящего лечения – в этом случае он предоставляется в сумме всех расходов, но необходимость такого лечения должна быть подтверждена документально.

Что касается **вычета по договорам добровольного медицинского страхования**, то необходимо, чтобы эти договоры предусматривали только оплату услуг по лечению. Вычет не предоставляется по договорам (полисам) зарубежных страховых компаний, а российский страховщик должен заключить договор лично с вами (а не, например, работодателем).

Рисунок 68
Предельные размеры социальных налоговых вычетов. НДФЛ возмещается в размере 13% от их суммы



Социальный налоговый вычет по расходам на **негосударственное пенсионное страхование** предоставляется по расходам на дополнительную накопительную часть трудовой пенсии (по так называемым «программам софинансирования пенсий»), а также по взносам на негосударственное пенсионное обеспечение, добровольное пенсионное страхование и добровольное страхование жизни. Эти взносы учитываются при определении максимальной суммы вычетов в 120 тысяч рублей.

Имущественные налоговые вычеты

Вы МОЖЕТЕ получить такой вычет, если осуществляли следующие операции:

- продажа имущества (кроме недвижимости);
- продажа недвижимости;
- покупка жилья (дома, квартиры, комнаты);
- строительство жилья или приобретение земельного участка для этих целей.

Вычет при продаже имущества. Прежде всего, следует отметить, что при предоставлении налоговых вычетов имущество делится на *жилье* и *прочее имущество*. Поэтому, когда мы далее будем говорить о недвижимости, нужно учитывать, что под ней понимаются только квартиры, жилые дома или комнаты, а также земельные участки, предназначенные для строительства индивидуального жилья. Гаражи, мастерские или складские помещения будут относиться к прочему имуществу (хотя формально они также относятся к объектам недвижимости). Соответственно, различаются правила при предоставлении налоговых вычетов.

Налоговые вычеты, относящиеся к прочему (кроме упомянутой недвижимости) имуществу, предоставляются при его продаже с условием, что в собственности оно находилось менее **3 лет**. Этот срок мы уже упоминали, когда рассматривали налогообложение финансовых инструментов – в частности, драгоценных металлов и валюты на инвестиционных счетах (они также относятся к прочему имуществу). Если вы владели таким имуществом более 3 лет, налог при продаже не платится, если же менее – предоставляется налоговый вычет в размере **250 тысяч рублей**. Это означает, что 13-процентный налог нужно будет платить только с превышения этой суммы стоимостью проданного имущества.

В отношении недвижимости порядок несколько другой. Для освобождения от обязанности платить налог при ее продаже нужно владеть ею также **не менее 3 лет**, но при условии, что приобреталась она до начала 2016 года. Если имущество приобретено позже, срок владения увеличивается до **5 лет**.

Если жилая недвижимость продана до указанных сроков, продавцу предоставляется налоговый вычет в сумме **1 млн рублей**. То есть если, например, квартира продана за 3 млн рублей, необходимо будет заплатить налог с разницы – 2 млн рублей. Однако есть альтернатива. Вместо налогового вычета налогооблагаемую базу можно уменьшить на величину расходов по приобретению этой квартиры. Если вы, например, 2 года назад приобрели ее за 2,5 млн рублей (и, конечно, можете это подтвердить), налог можно рассчитать с разницы – это уже не 2 млн, а «всего» 500 тысяч.

А что, если у кого-то возникнет идея «оптимизировать» налогообложение, занизив реальную стоимость продажи в договоре? Например, до 1 млн рублей – и полностью воспользоваться вычетом? Этого не получится, если жилье приобреталось после наступления 2016 года. Если указанная цена его продажи будет меньше 70% от **кадастровой стоимости**, налог будет рассчитан именно от этой величины, а не от цены в договоре.

Нужно помнить, что если у вас возникает обязанность уплаты налога (пусть даже покрываемого налоговым вычетом), в налоговый орган необходимо подать **декларацию**, указав в ней и сумму дохода от продажи, и используемые вычеты – и сделать это до 30 апреля следующего года. Сам налог следует заплатить не позднее 15 июля – иначе будут применены штрафные санкции.

Теперь рассмотрим **вычет на приобретение (строительство) жилья** и на **погашение процентов по кредитам**, полученным на эти цели.

Рисунок 69
Размеры имущественных налоговых вычетов и сумма подлежащего возмещению налога



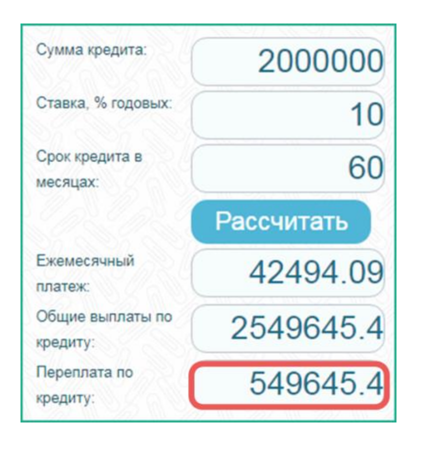
Он предоставляется в размере фактически произведенных расходов, но не более **2 млн рублей**. Но если недвижимость приобретена в кредит (например, по ипотеке), действует еще один вычет – в размере выплаченных по кредиту процентов и в сумме до **3 млн рублей**. Таким образом, общая сумма налогового вычета при ипотечном кредитовании достигает 5 млн рублей. Вычет по процентам сохраняется и при рефинансировании ипотечного кредита другими банками – необходимо только, чтобы цель рефинансирования была прямо указана в новом договоре. Как выделить проценты в общей сумме платежей по кредиту? Это должен сделать банк, предоставив вам расчет платежей с указанием, сколько из них относится на погашение долга, а сколько – на уплату процентов.

Налоговый вычет до 2 млн рублей можно получить не только при приобретении, но и при **строительстве жилья** – в сумме произведенных расходов. Понятно, чтобы им воспользоваться, нужно строго документировать все затраты: должны быть заключены договоры на оказание строительных и проектных услуг с указанием расположения объекта, подписаны акты выполненных работ, подтверждена покупка стройматериалов.

Главная отличительная особенность налоговых вычетов на приобретение жилья и уплату процентов состоит в том, что они переносятся на **будущие периоды** до полного их использования. Так, если размер вычета по ипотечному кредиту составляет 5 млн рублей, а доход плательщика за год – 500 тыс. рублей, он сможет возмещать НДФЛ в течение 10 лет. При этом не нужно дожидаться конца года и получать возмещение уплаченного налога. В бухгалтерию своего работодателя налогоплательщик может представить заявление и *уведомление налогового органа о праве на имущественные налоговые вычеты* – и получать заработную плату без удержания НДФЛ.

И еще одну особенность этих вычетов рассмотрим более подробно. Считается, что этими вычетами можно воспользоваться только **один раз**. Но это требует пояснений. Вычет на приобретение или строительства жилья предоставляется каждому налогоплательщику в сумме не свыше 2 млн рублей. Но что если при покупке одного объекта право на вычет использовано не полностью? Например, была приобретена комната стоимостью 500 тысяч рублей, и вычет предоставлен в этой сумме – считается ли он уже использованным? Нет. Остаток вычета в сумме 1,5 млн рублей может быть применен при покупке других объектов недвижимости – до полного выбора предельной суммы. Таким образом, говоря об *однократном* предоставлении этого вычета, мы имеем в виду предоставление один раз права воспользоваться им в полном объеме – *независимо от количества покупаемых объектов жилья*.

Рисунок 70
Кредитный калькулятор можно использовать для расчета размера налогового вычета в размере процентов по ипотечному кредиту. Пример с сайта **bcalc.ru**



Совсем другая ситуация с процентным вычетом по жилищным кредитам. Вот он-то предоставляется именно *в отношении одного объекта* недвижимости. Вспомним про кредитный калькулятор и рассчитаем сумму, уплачиваемую банку по 5-летнему ипотечному кредиту в размере 2 млн рублей со ставкой 10% – и получим 2 млн 550 тысяч рублей. 550 тысяч – это размер процентов, и если мы воспользуемся вычетом в этой сумме, его остаток будет для нас потерян. Вот еще один важный пример финансового планирования с учетом налогообложения! Если мы предполагаем, что это жилье – не последнее, стоит рассмотреть вопрос о том, чтобы «приберечь» этот вычет для другой покупки.

Налоговая декларация

Все налоговые вычеты – стандартные, социальные, имущественные, профессиональные, инвестиционные – предоставляются на основании документа, называемого **налоговой декларацией 3-НДФЛ**. Она оформляется налогоплательщиком и предоставляется в налоговый орган:

- при обязанности уплатить (доплатить) налог на доходы – до 30 апреля следующего года;

- при возврате из бюджета уплаченного за налоговый период НДФЛ – в течение всего следующего года.

Принцип подачи налоговой декларации состоит в перерасчете перечисленного за год налога с учетом всех доходов плательщика и причитающихся ему налоговых вычетов. В случае, если размер уплаченного налога окажется выше результата этого расчета, разница подлежит возврату из бюджета. Если же выявится недоплата, ее следует погасить.

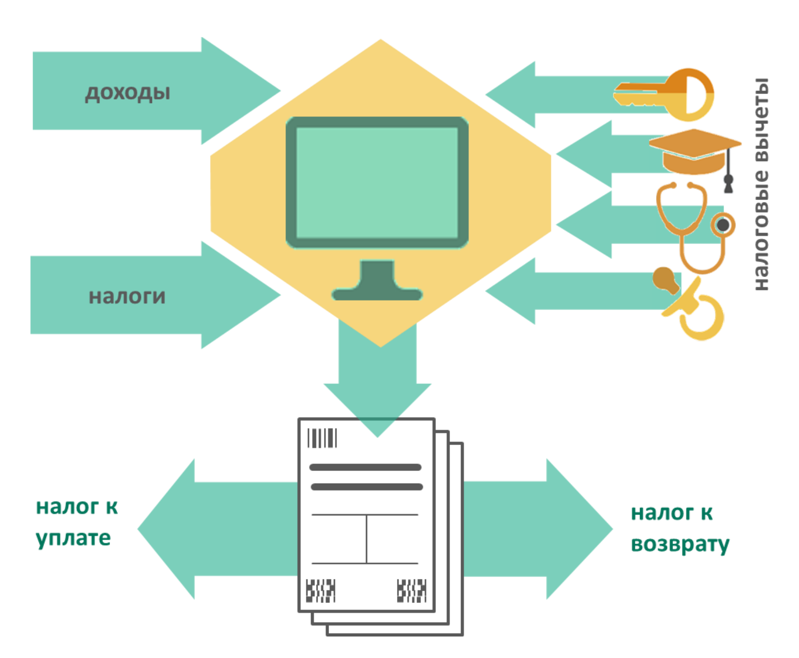


Рисунок 71 В налоговой декларации производится окончательный расчет суммы налога в соответствии со всеми полученными доходами и предоставленными налоговыми вычетами. По результатам налог либо доплачивается, либо возмещается

Самым важным документом при подготовке декларации является **справка о доходах физического лица по форме 2-НДФЛ** за год. Эту справку предоставляет бухгалтерия работодателя (если плательщик трудится на нескольких работах, справки нужно взять со всех). В справке 2-НДФЛ указывается помесячный доход с разбивкой по его видам (заработная плата, отпускные, вознаграждения и др. – каждому виду соответствует указанный в справке код). В конце справки указывается общая сумма налога, подлежащая уплате, и фактически перечисленная сумма.

Право пользования налоговыми вычетами необходимо подтвердить. Для этого к декларации прилагаются необходимые документы: договоры с образовательными и медицинскими учреждениями, копии их лицензий, справки об оказанных услугах и, конечно, документы об оплате. Если вычет получается за родственника, необходимо подтвердить степень родства копиями свидетельств о рождении или о браке. Для получения имущественных вычетов также потребуется пакет документов.

Все налоговые вычеты можно получить за предыдущие 3 года. При этом в расчет принимаются доходы и налоги, полученные и уплаченные за тот год, в котором возникло право на вычет. Правда, есть одно исключение: пенсионерам налоговый вычет можно получить за счет налогов, уплаченных за *последние перед выходом на пенсию 3 года*.

7.3 Электронные сервисы

Налоговая декларация

Налоговая декларация по форме 3-НДФЛ состоит из нескольких страниц (от 5 до 19 в зависимости от видов декларируемых доходов и видов налоговых вычетов), и процесс ее самостоятельного заполнения может показаться непосильной задачей. Действительно, мы бы никому не рекомендовали вручную заполнять все поля – любая ошибка приведет к

необходимости начинать заново. Часто пользуются услугами организаций, заполняющих декларацию за налогоплательщика, – такая услуга недорога (от 300 до 500 рублей). Однако существует возможность быстро заполнить декларацию самому, используя свободное программное обеспечение с сайта Федеральной налоговой службы **nalog.ru**. Здесь мы покажем, как это делается.

Установщик программы нужно загрузить из раздела сайта **«Физическим лицам» – «Декларация»**. Для каждого года программа подготовки декларации отдельная, поэтому нужно выбрать версию за соответствующий год.



Рисунок 72
Программа составления налоговой декларации на сайте ФНС **nalog.ru**

После несложной установки и запуска программы заполнение декларации состоит из 4 шагов.

1 **Задание условий**. Основной вопрос, с которым можно столкнуться, – это указание *номера своей налоговой инспекции*. Программа предлагает справочник налоговых органов (код своего региона, с которого начинается номер инспекции, вы наверняка знаете). Кроме того, эту информацию нетрудно найти на сайте **nalog.ru**. Также может возникнуть вопрос с *кодом ОКТМО*.

Что это такое? ОКТМО – это Общероссийский классификатор муниципальных образований, в котором каждому населенному пункту присваивается свой код. На сайте ФНС nalog.ru существует простой сервис, с помощью которого можно узнать код ОКТМО по названию муниципального образования (это, например, район города или внутригородская территория или целый город, городской округ, городское или сельское поселение и т. д.). Если вы работаете в том же населенном пункте, где и живете, ОКТМО можно указать из справки о доходах.

Номер корректировки – цифра 0, если вы подаете декларацию в первый раз. Она поменяется, если подается исправленная декларация.

2 **Сведения о декларанте** никаких затруднений вызвать не могут – может быть, лишь за исключением своего ИНН. Если вы никак не можете его вспомнить, снова можете вернуться на сайт ФНС – к сервису «Узнай ИНН» на главной странице. Также он должен быть указан в справке о доходах.

3 Пожалуй, наиболее трудоемкая часть заполнения декларации (хотя займет она все равно не больше получаса) – это указание **полученных доходов**. Фактически необходимо перенести в программу все сведения из полученной от работодателя справки о доходах по форме 2-НДФЛ. Вначале заполняются сведения о работодателе (из шапки справки). Если работодателей несколько, всех их следует зарегистрировать в программе.



Рисунок 73
Боковое меню программы «Декларация»

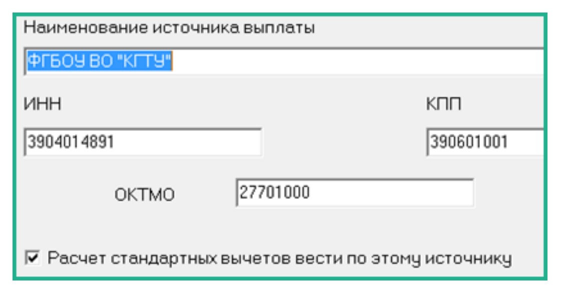


Рисунок 74
Указание источника выплат для расчета стандартных налоговых вычетов

Обратите внимание! Для одного из работодателей нужно проставить галочку в поле «*Расчет стандартных вычетов*» – в том случае, если вы имеете несовершеннолетних детей или относитесь к особым категориям.

После этого в программу заносятся данные из справки 2-НДФЛ. Последовательно указываются: месяц дохода, код дохода (автоматически открываемый справочник покажет, что он означает) и сумма дохода. По окончании ввода необходимо сверить общую сумму дохода с данными справки – их несоответствие означает допущенную при вводе ошибку. И в конце – из справки 2-НДФЛ вводятся исчисленные и удержанные суммы налога.

Если у вас присутствуют доходы по договорам гражданско-правового характера (не по основному месту работы), программа запросит сведения о *профессиональном налоговом вычете*.

4 Наконец, заключительная часть – указание **налоговых вычетов**. В верхнем горизонтальном меню программы перечислены все рассмотренные нами налоговые вычеты, и заполнить необходимые поля не составит труда. Приведем пример заполнения формы для стандартных вычетов на детей для случая, когда в апреле родился третий ребенок. Загадочные коды 104 и 105 относятся к особым категориям – Героям России, ликвидаторам аварий и воинам-инвалидам и, скорее всего, интересовать вас не должны.

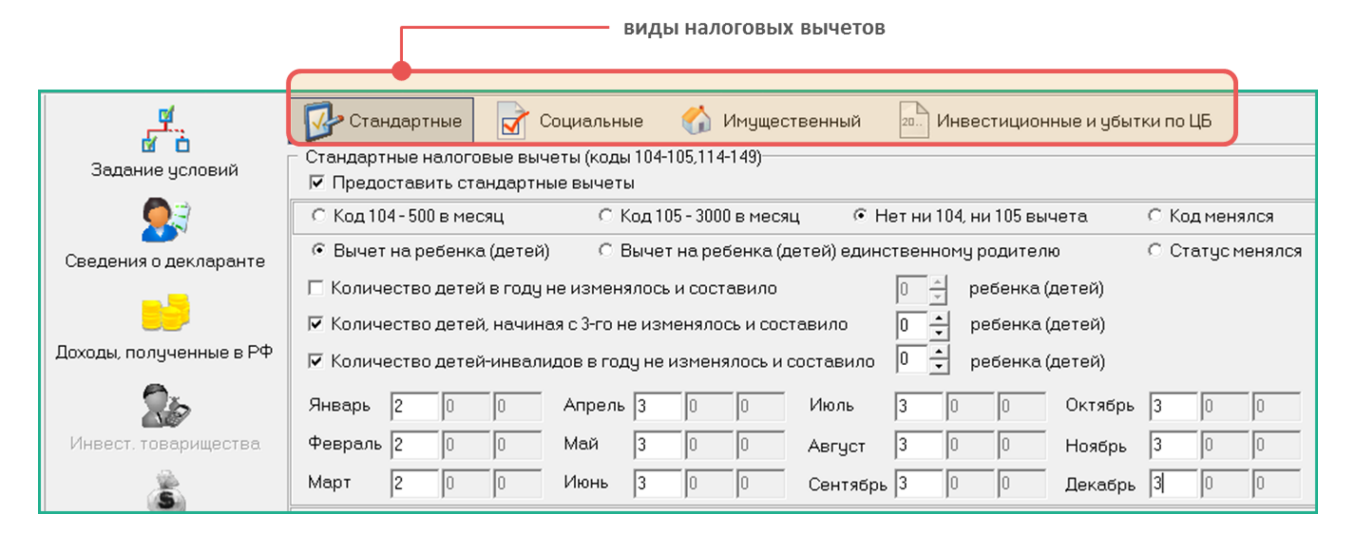


Рисунок 75
Пример заполнения формы стандартных налоговых вычетов при рождении в апреле третьего ребенка. Если количество детей не менялось, оно указывается напротив соответствующей отметки

Все формы по предоставлению налоговых вычетов интуитивно понятны, и подробно их описывать нет смысла. Большое удобство при работе с программой – это автоматическая проверка введенных данных. После завершения ввода нужно нажать кнопку «Проверить», и если ошибок не обнаружено – «Печать». Автоматически будет сгенерирована заполненная налоговая декларация, включающая все необходимые листы. На втором листе приводятся результирующие суммы – к перечислению в бюджет или к возмещению из бюджета. Конечно, после окончания работы нужно сохранить введенные данные – они могут понадобиться при необходимости внесения в декларацию исправлений.

Последний шаг – представление декларации в налоговый орган. И здесь нам помогает сайт ФНС **nalog.ru**! С его помощью можно произвести **электронную запись** на удобное время и быть уверенным, что не придется долго ждать в очередях. Другой вариант – подача декларации в электронном виде через **личный кабинет**.

Интернет-сервис «Личный кабинет налогоплательщика»

Вероятно, многие из вас слышали о том, что на сайте Федеральной налоговой службы есть личный кабинет налогоплательщика. И именно через личный кабинет можно не только сдать декларацию, узнать о состоянии задолженности по налогам, но и вести переписку с налоговым органом. При этом не надо никуда идти, и это очень удобно.

Как зарегистрировать личный кабинет налогоплательщика?

1. Сначала необходимо обратиться в налоговую инспекцию с паспортом. Обратиться вы можете в любую налоговую инспекцию (не обязательно «привязываться» к ИФНС по месту прописки). При вас инспектор проверит паспортные данные и распечатает регистрационную карту. В этой регистрационной карте будет информация о логине и первичном пароле, дата регистрации, ваши данные и памятка о том, что необходимо делать с первичным паролем.
2. После того как вы получили на руки регистрационную карту, вы можете войти на сайт ФНС России в раздел «*Физические лица*» и выбрать «*Вход в личный кабинет*».
3. При первом входе нужно ввести пароль, указанный в регистрационной карте, после чего установить **новый пароль**, который придумаете сами.
4. Далее вам на указанный вами электронный адрес будет выслана ссылка для подтверждения регистрации.
5. Перейдите по ней – и все, ваша регистрация завершена.

При желании вы можете продолжить и получить **сертификат ключа** проверки электронной подписи (это важно для того, чтобы отправлять в налоговый орган документы). После получения сертификата ключа проверки электронной подписи вы вправе сдавать отчеты в налоговый орган с вашего рабочего места (компьютера).

Также для доступа к Личному кабинету можно оформить **подтвержденную учетную запись** на портале Госуслуги.ру. Сделать это можно в Центрах обслуживания пользователей сайта Госуслуги.ру. Если ваша личность уже подтверждена на данном сайте, то достаточно авторизоваться, и система автоматически направит вас в личный кабинет налогоплательщика.

После того как вы авторизовались в личном кабинете налогоплательщика, перед вами появится простой и понятный интерфейс.

В главном меню сервиса представлены его потенциальные возможности:

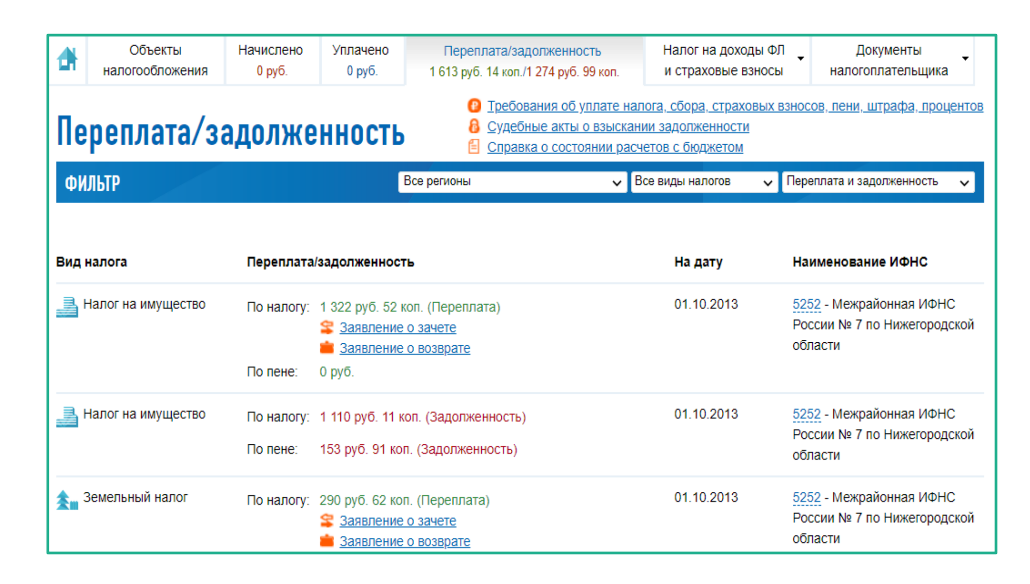
- объекты налогообложения;
- начислено и уплачено налогов;
- сведения о переплате и задолженности по налогам;
- налог на доходы физического лица и страховые отчисления;
- документы налогоплательщика.

В разделе **«Объекты налогообложения»** указано движимое и недвижимое имущество, за пользование которым вы должны платить налоги. В дополнение к данной информации система сообщает характеристики собственности, дату регистрации права собственности, номер налоговой инспекции, где данное имущество состоит на учете.

Следующие три раздела посвящены начисленным и уплаченным налогам, а также переплате и задолженности по ним. Особый интерес вызывает раздел начисленных налогов. Здесь можно посмотреть, какие налоги вам начислены, информацию об объектах налогообложения и даже налоговое уведомление с возможностью оплаты через сеть банков-партнеров.

В разделе **уплаченных налогов** представлена информация о сумме перечислений в счет погашения налоговых обязательств и дата платежа. Вся информация группируется по видам налогов.

Рисунок 76
Пример информации о сумме начисленных и уплаченных налогов в Личном кабинете налогоплательщика



Еще одним важным разделом личного кабинета налогоплательщика являются сведения о налоге на доходы физических лиц. С помощью личного кабинета можно не только посмотреть суммы отчислений работодателя по справкам 2-НДФЛ, но и заполнить и отправить декларацию по форме 3-НДФЛ, если, например, у вас возникло право на налоговый вычет по налогу на доходы физических лиц.

В последнем разделе **«Документы налогоплательщика»** можно написать электронное обращение в налоговую инспекцию по месту вашего учета, а также просмотреть все электронные документы, поступившие к вам от налогового органа в личный кабинет налогоплательщика.

Личный кабинет налогоплательщика доступен и в **демонстрационном режиме**. Для этого достаточно ввести логин и пароль – 000000000000 (12 нулей).



Проверим себя!

1 В семье отец – успешный индивидуальный предприниматель, мать – домохозяйка, сын – студент, получающий стипендию, дочь – служащая банка. На кого следует оформить договор с клиникой, оказывающей стоматологические услуги матери?

- **а** на мать
- **б** на отца
- **в** на сына
- **г** на дочь

2 Через 2 года после покупки квартиры за 3 млн рублей она была продана за 4 млн рублей. Какой вариант налогообложения следует выбрать?

- **а** получение налогового вычета при продаже жилья
- **б** получение налогового вычета при покупке жилья
- **в** отказ от имущественного вычета с подтверждением первоначальной стоимости квартиры
- **г** уплаты налога не требуется

3 Каким максимальным размером налоговых вычетов вы сможете воспользоваться, если оплачивали свое обучение (80 тысяч руб.), обучение 2 детей (2×50 тысяч руб.), собственное лечение (20 тысяч руб.), лечение отца (30 тысяч руб.?)

- **а** 120 тысяч рублей
- **б** 170 тысяч рублей
- **в** 220 тысяч рублей
- **г** 230 тысяч рублей

4 Кто исчисляет налог на имущество физических лиц?

- **а** органы технической инвентаризации
- **б** кадастровые палаты
- **в** физические лица – собственники
- **г** налоговые органы

5 Какую сумму получит телезритель, выигравший в игре «Кто хочет стать миллионером?» 1 млн рублей?

- **а** 650 тысяч рублей – за вычетом НДФЛ по ставке 35%
- **б** 870 тысяч рублей – за вычетом НДФЛ по ставке 13%
- **в** 1 млн рублей. Налог он должен уплатить самостоятельно по ставке 35%
- **г** 1 млн рублей. Налог он должен уплатить самостоятельно по ставке 13%

6 В каком случае не требуется подачи налоговой декларации?

- **а** При продаже автомобиля, находящегося в собственности 2 года, за 200 тысяч рублей
- **б** При продаже квартиры, находящейся в собственности 10 лет, за 4 млн рублей
- **в** При продаже комнаты, находящейся в собственности 1 год, за 500 тысяч рублей
- **г** При покупке и продаже в течение года мотоцикла за одну и ту же цену – 300 тыс. рублей

Раздел 8

ПЕНСИЯ

8.1 Пенсионное обеспечение: история развития

Переход на новые страховые принципы

Сегодня сам факт получения пенсии после достижения определенного возраста кажется самим собой разумеющимся. Однако в целом всеобщая система пенсионного обеспечения (иногда мы будем употреблять слово *«пенсионирование»*) – в основном дитя XX века. До этого времени забота о старшем поколении ложилась на плечи патриархальной семьи (для простых людей). Пенсия могла назначаться особо отличившемуся гражданину, но все такие назначения были сугубо индивидуальными. Перелом XIX и XX веков был характерен как усилением социальной напряженности и развитием социалистических идей, так и возрастанием роли государства в общественной жизни. Считается, что родиной государственного пенсионного обеспечения является Германия, когда в 1883–1889 годах по инициативе канцлера Отто фон Бисмарка появилась система финансовой поддержки больных, получивших увечья, и лиц преклонного возраста. В СССР – оплоте социализма – пенсионное обеспечение появилось только в 1956 году. Разумеется, общественно-экономические трансформации 1990-х годов не могли не отразиться и на российской системе социальной поддержки.

За последние два десятилетия пенсионная система Российской Федерации не раз претерпевала серьезные институциональные изменения.

Масштабные пенсионные трансформации были проведены в начале 2000-х годов, когда были приняты законы «Об основах обязательного социального страхования», «О трудовых пенсиях», «О государственном пенсионном обеспечении» и некоторые другие. Реформа была нацелена на создание системы пенсионного страхования по образцу западных стран. В основу был положен опыт Швеции.

В самом общем виде социальное страхование сводится к финансовой взаимосвязи всех социальных групп между собой. Трудящиеся уплачивают специальные взносы (точнее, их выплачивает за них работодатель), которые аккумулируются в специально созданных фондах, а из них деньги перераспределяются тем, для кого обозначенные в законе страховые случаи уже наступили (старость, болезнь, несчастный случай и т. д.). Системы социального страхования, таким образом, основаны на солидарном участии всех членов общества. Взносы каждого работника учитываются на индивидуальном лицевом счете. От их общего размера, который обусловлен размером дохода и длительностью уплаты взносов, зависят все последующие выплаты. Иначе говоря, чем больше размер заработной платы и чем длиннее стаж трудовой деятельности, тем выше в будущем пенсия и все прочие страховые выплаты. В этом заключается суть реализации страхового принципа.

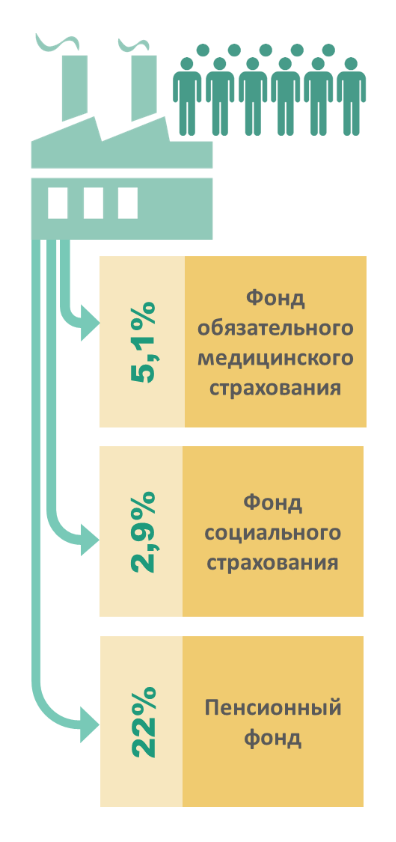


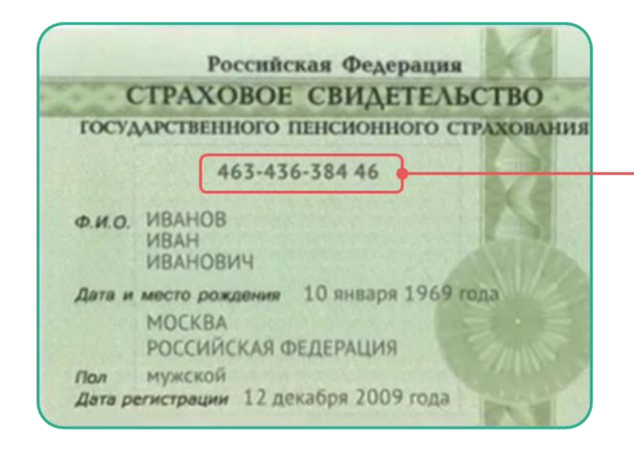
Рисунок 77
Финансы системы социального страхования в России

Финансы системы социального страхования в РФ предусматривают обязательную уплату страховых взносов работодателем, общий тариф в последние годы составляет 30% и распределяется между тремя фондами: Фондом обязательного медицинского страхования (ФОМС), Фондом социального страхования (ФСС) и Пенсионным фондом Российской Федерации (ПФР).

С внедрением страховых принципов в пенсионировании произошли существенные перемены. Например, категория «трудовой стаж» была заменена на «страховой стаж». Их отличие сводится к тому, что трудовой стаж подтверждается документами о фактической трудовой деятельности (трудовой книжкой, трудовым договором), страховой стаж подразумевает не столько саму деятельность, сколько период уплаты взносов в соответствующие фонды. Если по каким-то причинам взносы не

уплачивались (например, вы работали по договору с иностранным работодателем), страховой стаж не формируется.

Рисунок 78
В страховом свидетельстве государственного пенсионного страхования указывается СНИЛС – страховой номер индивидуального лицевого счета в Пенсионном форде России



Для учета всех поступивших взносов была сформирована система индивидуального персонифицированного учета. Именно для этого были введены **страховые свидетельства государственного пенсионного страхования** и **страховые номера индивидуального лицевого счета** (СНИЛС).

Влияние демографического фактора на пенсионные системы

Одновременно с попыткой перевести систему пенсионного обеспечения на страховую основу реформаторы начала 2000-х годов пытались решить проблемы, с которыми ранее уже столкнулись западные пенсионные системы вследствие изменения демографической ситуации.

Пенсионные системы страхового типа (их также называют распределительными или перераспределительными пенсионными системами) устроены по принципу **солидарности поколений**, когда работники, уплачивающие взносы, фактически выступают спонсорами текущих пенсий – отношения выстраиваются в форму пирамиды. Такие традиционные системы эффективны лишь при высокой рождаемости, поскольку важнейшим условием их функционирования является такая демографическая ситуация, когда следующее поколение больше предыдущего.



Рисунок 79
Механизм финансирования страхового (перераспределительного) пенсионного обеспечения (пирамида поколений)

В XX веке многие развитые и развивающиеся страны (в том числе и Россия) столкнулись с проблемой снижения рождаемости. Одновременно проявилась тенденция увеличения продолжительности жизни. Все это способствовало развитию процесса **старения населения**, при котором происходит значительное увеличение финансовой нагрузки на пенсионные системы. Новые демографические характеристики стали угрозой для дальнейшего существования страховых пенсионных систем.

Для сглаживания последствий демографического фактора во всем мире стали предприниматься попытки изменения правил пенсионирования. Условно их можно разделить на две группы. Первая относится к повышению двух основных параметров действующих пенсионных систем: *ставок* страхового тарифа и *пенсионного возраста*. Поскольку увеличение страховых ставок сдерживает экономическое развитие, многие страны мира в последние годы активно проводят реформу пенсионного возраста, постепенно повышая его (Германия, Великобритания, Польша и др.).

Вторая группа правил сводится к принципиальным изменениям пенсионных систем и внедрению нового механизма финансирования пенсий – **накопления**.

Обязательное пенсионное накопление

Суть пенсионного накопления сводится к тому, что каждый участник формирует свою пенсию самостоятельно: уплаченные взносы аккумулируются на специальном счете, а затем инвестируются в ценные бумаги в целях увеличения пенсионного капитала. Результативность такого механизма зависит во многом от того, как в обществе развиты

принципы инициативности, самостоятельности принятия решений и ответственности за свое будущее, поскольку он требует вовлеченности в пенсионный процесс самого населения. Также большое значение для успеха пенсионного накопления имеет развитость финансового рынка – ведь его участники при этом становятся основой пенсионных отношений.

Рисунок 80
Пенсионное накопление: механизм финансирования

Уплата взносов (добровольно или обязательно) → Поступление взносов на личный счет и инвестирование имеющихся средств → **Получение накопительной пенсии**

В качестве элемента пенсионного накопления в России в 2002 году появляется **накопительная часть трудовой пенсии** для относительно молодых групп населения: моложе 1967 года рождения. Предполагалось, что 6% из страхового тарифа (всего 22%) будет идти на финансирование накопительной части. Впоследствии институт пенсионного накопления неоднократно трансформировался, а в 2015 г. и вовсе утратил свое былое значение. Несмотря на то, что вместо накопительной части пенсии в 2015 году появляется новый вид пенсии – накопительная, роль ее в современной пенсионной системе в России сведена к минимуму.

Современное состояние пенсионной системы в России

В РЕЗУЛЬТАТЕ проведения реформирования пенсионной системы она приобрела вполне конкретные очертания.

Современная российская пенсионная система имеет характеристики традиционного перераспределения: нынешнее поколение работников финансирует пенсии текущих пенсионеров. При этом сложности демографического развития, так же как во всем мире, усугубляют перспективы эффективного пенсионного обеспечения, основанного на перераспределении.

Согласно статистическим данным за 2016 год[25], на одного пенсионера приходится 1,68 занятых в экономике работников, а количество людей младше работоспособного возраста составляет 73% от населения, возраст которых, наоборот, его превышает (при ожидаемой при рождении продолжительности жизни в 71,9 года). Таким образом, приведенная нами выше «пирамида поколений» переворачивается.

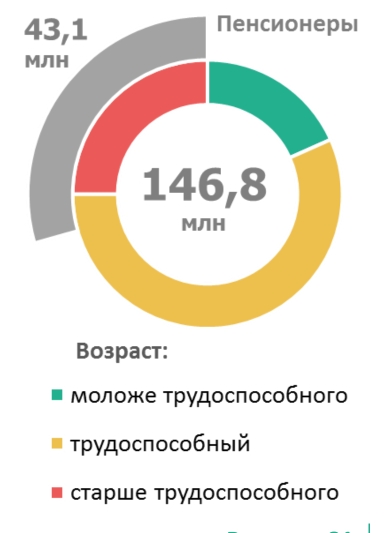


Рисунок 81
Особенности демографической ситуации в России по данным Росстата за 2016 год

Неблагоприятные демографические тенденции требуют пересмотра правил пенсионирования и из-за финансовой неустойчивости. Пенсионный фонд уже длительное время является дефицитным и без субсидирования из государственного бюджета фактически не может выполнять текущих обязательств перед пенсионерами. Именно поэтому повышение пенсионного возраста является столь популярной темой в общественном дискурсе и, скорее всего, вероятным событием в ближайшей перспективе. Уже действуют новые нормы о повышенном пенсионном возрасте для государственных служащих. Следует учитывать, что реформа пенсионного возраста осуществляется медленно и поступательно и, как правило, растягивается на десятилетия: увеличение пенсионного возраста происходит регулярно в течение пореформенного периода на небольшой отрезок времени.

[25] Российский статистический ежегодник. 2017: Стат.сб./Росстат. – М., 2017 – С. 84, 146, 147

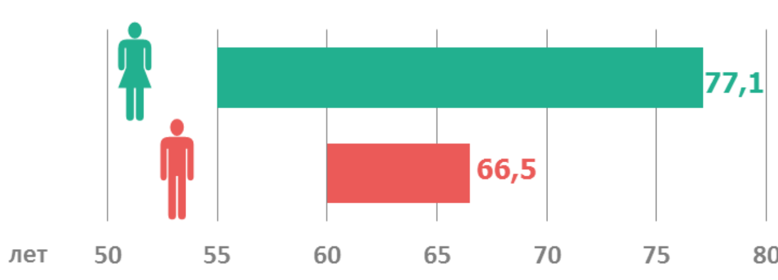


Рисунок 82
Продолжительность жизни на пенсии – разница между статистическим показателем «продолжительность жизни при рождении» и пенсионным возрастом

В России, несмотря на некоторую тенденцию к увеличению, продолжительность жизни существенно ниже в сравнении с развитыми странами мира (по странам ОЭСР средняя продолжительность жизни при рождении составляет 80 лет[26]). Ситуация выглядит еще драматичней, если рассматривать среднюю, по статистическим данным, продолжительность жизни на пенсии – если для женщин она составляет 22,1 года, то для мужчин – 6,5 лет!

Отличительной особенностью пенсионного обеспечения в России является различный пенсионный возраст для мужчин и женщин, который в сравнении с мировыми пенсионными практиками имеет весьма низкие значения. Например, в 2010 г. в Великобритании повышен пенсионный возраст для женщин до мужского 65-летнего уровня. С 1 января 2013 г. реформа пенсионного возраста проведена в Польше, там пенсионный возраст повышен до 67 лет (с 60 у женщин и 65 у мужчин).

Обязанность уплаты тарифа страховых взносов в России полностью лежит на работодателе, в то время как в других странах нагрузка в равных долях (Германия, Польша), или в иных пропорциях (Великобритания) распределяется между работодателем и работником. Общий размер тарифа в России (22%) примерно соответствует мировым стандартам.

Из-за большого количества действующих еще с советского периода пенсионных норм современную пенсионную систему лишь с большой натяжкой можно признать страховой. Страховой принцип, предполагающий эквивалентность между уплаченными взносами и полученными выплатами, соблюдается далеко не во всех случаях. Наша система построена таким образом, что для одних групп населения реальный размер пенсий завышен, а для других, наоборот, – занижен. Такая ситуация **пенсионного неравенства** возникла по целому ряду причин, в том числе из-за гендерного различия в пенсионном возрасте, а также наличия пенсионных преференций для некоторых социальных и профессиональных групп, претендующих на так называемые льготные пенсии, назначаемые ранее установленного пенсионного возраста. Известно, что около 30% новых назначений пенсий составляют досрочные пенсионеры по старости[27].

Как уже упоминалось, пенсионное накопление сведено к минимуму, и вместе с этим заторможено развитие негосударственных и добровольных форм пенсионного обеспечения.

8.2 Страховые пенсии – основной институт современного пенсионного обеспечения

Страховые пенсии по старости

С 2015 года в России появились страховые пенсии, которые заменили собой трудовые пенсии (2002–2015 годы). Они бывают трех видов: по инвалидности, по случаю потери кормильца и по старости и назначаются лишь в тех случаях, когда имеется минимально необходимый страховой стаж. Если же стажа нет или его меньше, чем необходимо, назначение пенсий осуществляется по Закону «О государственном пенсионном обеспечении».

Остановимся подробнее на страховых пенсиях по старости как наиболее популярном виде пенсионного обеспечения: из более чем 43 млн

[26] Pensions at a Glance 2017 OECD AND G20 INDICATORS, OECD Publishing – http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/social-issues-migration-health/pensions-at-a-glance-2017_pension_glance-2017-en#.WnbT_a5l-70
[27] Мосейко В. В. Пенсионное обеспечение в России: анализ неравенства // Вестник МГУ. 2017. – № 3. – С. 51.

пенсионеров, зарегистрированных в ПФР, 36 млн являются получателями страховых пенсий по старости.

Страховая пенсия состоит из двух частей: фиксированной выплаты и индивидуальной части. Фиксированная выплата устанавливается централизованно, имеет, как правило, одинаковый размер для пенсионеров (за исключением отдельных категорий) и подлежит индексированию.

Индивидуальная часть страховой пенсии зависит от размера страхового стажа, выбранного ранее тарифа и, в конечном итоге, от количества накопленных пенсионных коэффициентов.

Финансирование страховой пенсии происходит за счет средств ПФР, формируемых благодаря уплате страховых взносов. Распределение страхового тарифа выглядит следующим образом: на фиксированную выплату идет 6%, а на индивидуальную страховую часть – 10 или 16% в зависимости от того, участвует ли будущий пенсионер в формировании накопительной пенсии. Если ранее было принято решение в пользу накопительной пенсии, то распределение страхового тарифа таково:

- 6% – накопительная пенсия;
- 6% – фиксированная выплата страховой пенсии;
- 10% – индивидуальная часть страховой пенсии.

Если будущий пенсионер отказался от формирования накопительной пенсии, то распределение страхового тарифа будет осуществляться в пропорции 16% (индивидуальная часть) и 6% (фиксированная выплата).

Рисунок 83
Распределение 22-процентного страхового тарифа в зависимости от выбора или отказа от накопительной пенсии



Условия назначения страховой пенсии по старости

В 2015 году произошли существенные изменения в пенсионном законодательстве, и теперь для назначения пенсии необходимо соблюдение трех условий.

1. Достижение пенсионного возраста: 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин (это условие действовало и раньше).

2. Наличие минимально необходимого страхового стажа. Требования по минимальному страховому стажу будут возрастать: с 6 лет в 2015 году, увеличиваясь ежегодно на 1 год до 2024 года, когда достигнет 15 лет. Важно знать, что в расчет принимаются также нестраховые периоды: например, служба по призыву в армии, уход за ребенком и некоторые другие.

3. С 2015 года, кроме достижения пенсионного возраста и необходимого минимального страхового стажа, нужно иметь минимальный пенсионный капитал, конвертируемый в пенсионные коэффициенты (к 2025 году их должно быть не менее 30). **Индивидуальные пенсионные коэффициенты (ИПК)** формируются за каждый год трудовой деятельности, а затем суммируется их общее количество за всю трудовую деятельность.

Расчет страховой пенсии

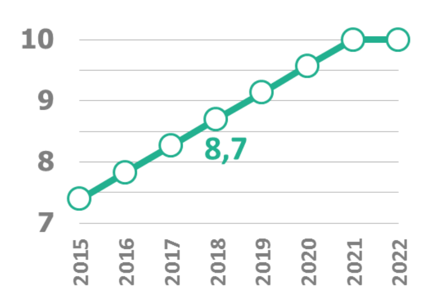
Итак, основу ныне действующей **пенсионной формулы** составляют индивидуальные пенсионные коэффициенты. Хотя в расчете участвует не сам размер оплаты труда, а суммы начисленных взносов, фактически ИПК – это выраженное в виде десятичной дроби отношение полученной за год заработной платы к ее максимальной величине, с которой работодатель выплачивает взносы в Пенсионный фонд в полном объеме (в случае ее превышения применяется регрессивная шкала – работодатель начинает «экономить» на высокооплачиваемом работнике). Нужно знать, что в расчете пенсионных коэффициентов участвует только официальная заработная плата, с которой и уплачиваются взносы – в конечном итоге, именно они (а не полученный работником доход) и определяют величину ИПК. Поэтому на величину будущей пенсии не повлияют, например, полученные от предприятия дивиденды, а индивидуальный предприниматель, сколько бы он ни заработал, сформирует свой ИПК на основе перечисленных в Пенсионный фонд взносов.

Значение максимального заработка, облагаемого взносами (базы для расчета ИПК), пересматривается с течением времени. Так, в 2017 году ее размер был повышен с 796 тысяч рублей до 876 тысяч (то есть 73 тысячи в месяц – вы примерно сможете оценить свой коэффициент, сравнив эту сумму с вашим официальным доходом). Очевидно, что увеличение максимального годового заработка приводит к снижению общего годового коэффициента – ситуация парадоксальная: его увеличение, с одной стороны, приводит к росту поступлений в Пенсионный фонд, а с другой – сокращает выплаты из него. Такая диспропорция регулируется одновременным увеличением текущей стоимости пенсионного коэффициента. Количество пенсионных баллов, которое гражданин может сформировать за год, имеет предел. Например, в 2018 году максимальное значение ИПК может составлять 8,7, а к 2021 году оно увеличится до 10, и дальше повышения не предусмотрено. Значит, если доход гражданина, с которого уплачиваются страховые взносы, выше максимально предусмотренной зарплаты, с которой работодатели уплачивают страховые взносы, его годовой ИПК все равно будет равен 10.

Пока работник не достиг пенсионного возраста, на его индивидуальном лицевом счете (СНИЛС – это его номер) происходит накопление полученных за каждый год пенсионных коэффициентов. В год назначения пенсии общий размер этих коэффициентов умножается на устанавливаемую Федеральным законом стоимость (именно она должна увеличиваться пропорционально росту максимального заработка). К полученной сумме добавляется фиксированная часть – в 2018 году она составляет чуть меньше 5 тысяч рублей[28].

Рисунок 84
Индивидуальный пенсионный коэффициент – это отношение перечисленных за год взносов к максимальному их размеру (соответствующему устанавливаемому максимуму облагаемого заработка), умноженное на предельное значение коэффициента в текущем году (после 2021 году оно составит 10)





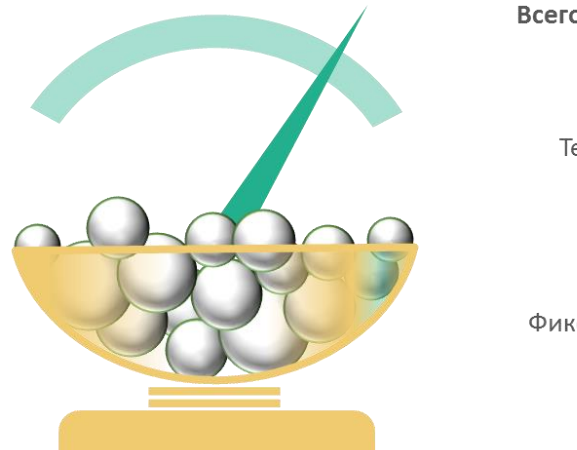




Рисунок 85
Пенсионные коэффициенты накапливаются в течение трудовой деятельности. При назначении пенсии их сумма умножается на текущую стоимость ИПК

[28] Если быть точными, 4982 рублей 90 копеек с 1 января 2018 года.

Придется еще раз напомнить: до 2020 год независимо от выбора варианта пенсионного обеспечения (с накопительной пенсией или без нее) у всех граждан формируются пенсионные права только на страховую пенсию исходя из всей суммы начисленных страховых взносов – в этом и состоит так называемый «мораторий» (или, проще, «заморозка») накопительной пенсии.

В расчете участвуют и так называемые **премиальные коэффициенты**, увеличивающие размер пенсии в случае отложенного выхода на пенсию. Максимальный срок такой отсрочки – 10 лет, и за это время премиальные коэффициенты увеличат ее размер более чем в 2 раза.

Перерасчет и индексация

Страховая пенсия подлежит индексации и перерасчету. Страховые пенсии для неработающих пенсионеров индексируются, как правило, один раз в год в соответствии с индексом роста цен. Социальные пенсии, которые назначаются в соответствии с законом «О государственном пенсионном обеспечении», ежегодно индексируются с 1 апреля с учетом темпов роста прожиточного минимума пенсионера в Российской Федерации за прошедший год.

Многие пенсионеры после выхода на пенсию продолжают работать, а работодатели – уплачивать за них страховые взносы, которые учитываются Пенсионным фондом. Процедура изменения размера страховой пенсии в связи с наличием у пенсионера дополнительного заработка называется перерасчетом размера страховой пенсии. Такой перерасчет осуществляется самим Пенсионным фондом 1 августа каждого года – заявления пенсионера на перерасчет не требуется. Сегодня предусмотрены ограничения: установлено максимальное значение пенсионных баллов, которое для пенсионеров, отказавшихся от формирования накопительной пенсии, составляет 3. Иначе говоря, вне зависимости от того, какой доход имел пенсионер и сколько взносов за него было уплачено, существует «потолок», выше которого увеличение невозможно.

В заявительном порядке осуществляется перерасчет при изменении количества нетрудоспособных иждивенцев, приобретении необходимого календарного стажа работы в районах Крайнего Севера, предоставлении новых документов о стаже и заработной плате. Такой перерасчет производится с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором принято заявление.

Также предусмотрен перерасчет страховой пенсии с учетом **нестраховых периодов**, к которым относятся, например, уход одного из родителей за каждым ребенком до достижения им возраста полутора лет, но не более 6 лет в общей сложности, прохождение срочной военной службы, уход за инвалидом I группы, ребенком-инвалидом или за лицом, достигшим возраста 80 лет, и другие. Такой перерасчет также производится в заявительном порядке.

Отсрочка от получения пенсии

Мы упомянули, что пенсионная формула включает в себя премиальные коэффициенты за отказ от немедленного получения пенсии – можно сказать, что она остается в распоряжении Пенсионного фонда, который за это вернет ее через определенное время – увеличенной. Конечно, интересен вопрос: насколько увеличенной?

При максимально возможной 10-летней отсрочке (то есть при начале ее получения женщинами в 65 лет, а мужчинами – в 70) ее размер будет превышать первоначальный в 2,25 раза. Казалось бы, рост существенный. Но не следует забывать, что финансы – это всегда сравнение различных альтернативных возможностей и выбор лучшей из них – с учетом риска. Риск, вообще-то, очевиден: пенсионер просто может не дожить до увеличенной пенсии (статистика в отношении мужчин беспощадна). Но предположим, что со здоровьем пенсионера все в порядке, и, пожелав ему

долгих лет жизни, рассмотрим альтернативный вариант: пенсию он начинает получать в положенное время, но не тратит, а сохраняет ее. Тогда через те же 10 лет он может начинать ее использовать – вместе с текущей: таким образом, на ближайшие 10 лет его пенсия удвоена. Но государство увеличивает пенсию не на 100, а на 125%. Что это означает?

Вполне возможно подсчитать, что отказ от получения пенсии эквивалентен инвестированию по ставке – внимание! – 2,3% годовых. То есть, если бы пенсионер хранил свою пенсию на банковском вкладе, она увеличилась бы гораздо существеннее. Например, при годовой ставке в 7% (примерно соответствующей нынешней) его накопления на 10 лет превратились бы в 15 годовых пенсий, при ставке 6% – в 14 пенсий и так далее. Если банковская ставка все же серьезно снизится, остается еще один довод: страховая пенсия, в отличие от накоплений, совершенных за ее счет, не наследуется. Поэтому наши рассуждения об инвестировании, которые кому-то могли показаться неактуальными в отсутствии свободных средств, для работающего пенсионера становятся весьма важными: ведь, в том числе, действуют инвестиционные налоговые вычеты. Конечно же, никто не предлагает единого ответа: еще возможен вариант, когда пенсионер будет получать свою «призовую пенсию» и 20, и 30 лет – за такой же период накопленная пенсия закончится (если размер расходов будет одинаковым). Но хочется еще раз повторить: грамотные финансовые решения принимаются с учетом различных вариантов, в которых мы должны ориентироваться.

Рисунок 86
Сравнение отсрочки получения пенсии с применением премиальных коэффициентов и ее сбережения (инвестирования)



	Отсрочка назначения пенсии	Получение и инвестирование пенсии
Увеличение в будущем размера пенсии	+ С применением премиальных коэффициентов – до 124% через 10 лет	? Премиальные коэффициенты примерно соответствуют доходности в 2,3% годовых.
Возможность использования накоплений	– Нет	+ Да
Наследование накоплений	– Нет	+ Да
Индексация пенсии	+ Да, при назначении пенсии будет использована текущая стоимость коэффициента	+ Да, в общем порядке индексации пенсии
Увеличение пенсии за счет продолжения работы	+ Да, в соответствии с общими правилами	– Существуют ограничения по количеству начисляемых пенсионных баллов
Возможность перехода на альтернативный вариант	+ Да, в любой момент можно обратиться за назначением пенсии	– Нет. Система премиальных коэффициентов не действует

Электронные сервисы

Для того чтобы отслеживать уплату страховых взносов работодателем и начисление пенсионных баллов, будущим пенсионерам на сайте ПФР **pfrf.ru** работает электронный сервис «Личный кабинет». Личный кабинет Пенсионного фонда использует несложную процедуру регистрации через сайт государственных услуг и позволяет узнать о сформированных пенсионных правах, а также получить и иную информацию о пенсионном обеспечении граждан. С помощью пенсионного калькулятора граждане могут рассчитать свою будущую пенсию.

8.3 Накопительная пенсия

Кто может формировать накопительную пенсию

Введенная пенсионной реформой 2002 года накопительная часть трудовой пенсии впоследствии была преобразована в самостоятельный вид пенсионного обеспечения – накопительную пенсию. Если до этого накопительная часть пенсии была элементом обязательным, то в отношении новой накопительной пенсии гражданам был предложен выбор: формировать ее либо отказаться. Возможность выбора сохранялась до конца 2015 года для всех тех, кто моложе 1967 года рождения. Все остальные могли присоединиться к формированию накопительной пенсии через инструменты софинансирования пенсии и посредством направления средств материнского капитала.

Сегодня начать формировать накопительную пенсию имеют право лишь те, кто **моложе 1967 года рождения** и впервые **выходит на рынок труда после 1 января 2014 года**. Возможность выбора предоставляется *в течение пяти лет* с момента первого начисления страховых взносов. Если гражданин не достиг возраста 23 лет, указанный период увеличивается до окончания года, в котором ему исполняется 23 года.

Следует знать о важных признаках накопительной пенсии:

- она распространяется на узкий круг участников;
- она *не индексируется* государством – увеличение возможно за счет инвестирования уполномоченными организациями;
- она *наследуется* лицами, указанными в договоре или в порядке, предусмотренном гражданским законодательством;
- в отдельных случаях она может быть выплачена единовременно.

Напомним, что накопительная пенсия формируется из страховых взносов в размере 6% от оплаты труда работника.

Получение накопительной пенсии

Предусмотрено несколько вариантов выплаты пенсионных накоплений. Во-первых, возможно осуществление выплаты единовременной суммой в случаях, когда размер накопительной пенсии составляет менее 5 процентов размера страховой пенсии по старости, а также когда граждане, получающие страховую пенсию по инвалидности или по случаю потери кормильца либо получающие только социальную пенсию, не приобрели право на страховую пенсию по старости.

Во-вторых, предусмотрена срочная пенсионная выплата для тех, кто сформировал пенсионные накопления в Программе государственного софинансирования пенсии, а также за счет средств материнского (семейного) капитала. Продолжительность выплаты определяет сам гражданин, но она не может быть меньше 10 лет.

И, в-третьих, выплата непосредственно накопительной пенсии осуществляется ежемесячно и пожизненно, а ее размер рассчитывается исходя из ожидаемого периода выплаты (с 2018 года – 20,5 лет или 246 месяцев).

Формирование накопительной пенсии происходит при участии **негосударственных пенсионных фондов** (НПФ) **и управляющих компаний** (УК). Накопленные средства вместе с полученным инвестиционным доходом составляют пенсионный капитал, из которого в будущем будет выплачиваться пенсия.

Формирование накопительной пенсии предполагает, таким образом, активное участие будущих пенсионеров в пенсионном процессе. Они самостоятельно выбирают организацию, которая будет осуществлять инвестирование средств, направляемых в счет накопительной пенсии. Для этого необходимо написать заявление в соответствующий фонд или УК.

Менять страховщика чаще одного раза в пять лет невыгодно. Такой переход повлечет за собой уменьшение суммы пенсионных накоплений гражданина, кроме досрочного перехода в год пятилетней фиксации. При

досрочном переходе теряется ранее полученный (после пятилетней фиксации) инвестиционный доход, а в случае отрицательного результата инвестирования будет учтен убыток от инвестирования без его гарантийного восполнения.

НПФ или УК

ЕСЛИ пенсионные накопления находятся в доверительном управлении УК, то назначение и выплату накопительной пенсии, учет средств пенсионных накоплений и результатов их инвестирования управляющими компаниями осуществляет ПФР.

Если пенсионные накопления находятся в НПФ, инвестирование и учет средств пенсионных накоплений, а также назначение и выплату накопительной пенсии осуществляет выбранный гражданином НПФ.

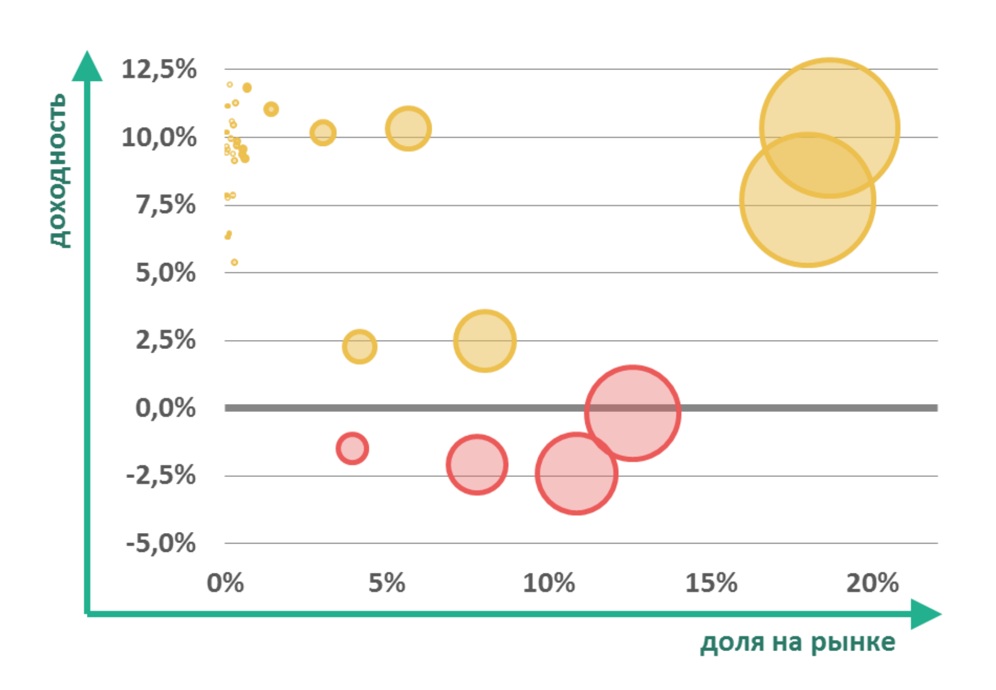
Следует знать, что законом предусмотрено **страхование пенсионных накоплений**, и это дает гарантию сохранения сбережений при аннулировании лицензии НПФ, недостаточности средств у страховщика или в некоторых других случаях. Система гарантирования пенсионных накоплений действует аналогично системе страхования вкладов и так же реализуется **Агентством по страхованию вкладов**. На сайтах ПФР и АСВ можно найти перечень действующих УК и НПФ, данные сравнительного анализа их деятельности, а также информацию об аннулированных лицензиях. В начале 2018 года в Реестр НПФ – участников системы гарантирования прав застрахованных лиц включено 38 фондов (а в 2013 году, до принятия закона «О гарантировании прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страховани» их число составляло 120).

Помимо необходимости участия в системе гарантирования прав застрахованных лиц, при выборе НПФ стоит обратить внимание на следующие параметры: год создания, состав учредителей, доходность и объемы деятельности (участие крупных корпораций или международных финансовых организаций, конечно, повышает надежность фонда).

Год создания говорит об **опыте работы** – можно судить, какие сложные времена преодолевал НПФ (экономические кризисы, пореформенные периоды), и, следовательно, делать вывод о долгосрочности и качестве управления.

Установление **учредителей** позволяет выявить цели создания НПФ, его место на рынке пенсионных услуг.

Рисунок 87
Доходность и объемы деятельности негосударственных пенсионных фондов по данным на 01.10.2017.
Источник: Investfunds.ru



Данные по **доходности** можно найти как в статистике самого фонда, так и у контролирующих органов (учтите, что они могут различаться). Эксперты советуют обращать внимание на показатели доходности за более или менее длительный промежуток времени и в соответствии с данными о количестве клиентов. Так, из приведенной диаграммы видно, что отрицательную доходность в 2017 году показали 4 из 38 НПФ. Доходность первых двух по величине пенсионных фондов вполне удовлетворительна, и характерно, что среди лидеров по полученному результату – именно мелкие пенсионные фонды.

Конечно, НПФ всячески заинтересованы в увеличении объемов деятельности. Нередки случаи, когда они пытаются переманивать клиентов с их накоплениями, не всегда объясняя последствия их перевода. Часто активное участие в этом принимают «дружественные» фондам банки. Поэтому, если вы относитесь к части населения, формирующей накопительную пенсию, вот несколько советов.

1 Не забывайте о том, что перевод пенсионных накоплений чаще чем один раз в 5 лет может привести к потере инвестиционного дохода.

2 Внимательно читайте все документы, которые подписываете, поскольку одним из известных случаев мошенничества является завуалированный перевод пенсионных накоплений из одной организации в другую.

3 Не принимайте поспешных решений при переводе пенсионных сбережений, внимательно изучите информацию о выбранном вами (или предлагаемом) НПФ или УК.

Мораторий и перспективы

2014–2020 годы – это период действия моратория на финансирование накопительной пенсии: все взносы (в том числе и 6-процентная накопительная часть), уплачиваемые работодателями за своих работников, учитываются при формировании страховой пенсии.

Введение моратория на пенсионные накопления имеет противоречивые последствия. С одной стороны, эта мера позволяет частично решать проблемы дефицита ПФР. Благодаря тому, что средства, предназначенные для формирования накопительной пенсии, на протяжении всего указанного периода поступают в распоряжение ПФР, происходит финансирование текущих пенсий. С другой стороны, и без того неразвитый механизм пенсионного накопления, который был запущен только в 2002 году, получил удар, значительно тормозящий его развитие. На возможность отказа от накопительной пенсии рынок пенсионных услуг отреагировал уменьшением клиентов и оттоком средств.

К замораживанию пенсионных накоплений принято относиться критически, ссылаясь на его нерыночный характер – вообще в финансовой сфере любые административные действия вызывают напряжение. Однако нужно признать, что известные противоречия заложены в самой основе «гибридной» пенсионной системы, когда формируются и страховая, и накопительная пенсии.

Давайте вооружимся калькулятором и рассчитаем долю накопительной пенсии, исходя из средней, согласно Росстату, зарплаты в 40 тысяч рублей. Если накопление идет в течение 30 лет, то сумма (без учета инвестиционного дохода) составит 40 (тыс. руб.) × 6% (ставка взносов) × 12(месяцев) × 30 (лет) = 864 (тыс. руб.). Если вы внимательно читали материал, то могли обратить внимание, что выплаты накопительной пенсии производятся исходя из срока дожития в 20,5 лет или 246 месяцев. Разделим 864 тысяч на это число – и что получится? 3 512 рублей – ради этого мы в течение 30 лет формировали накопительный капитал!

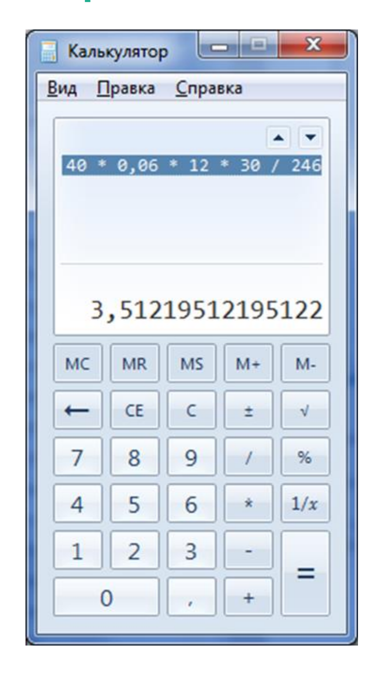


Рисунок 88
Довольно просто рассчитать сумму накопительной пенсии. В этом примере мы приняли, что заработная плата составляет 40 тысяч рублей, и накопление идет в течение 30 лет.

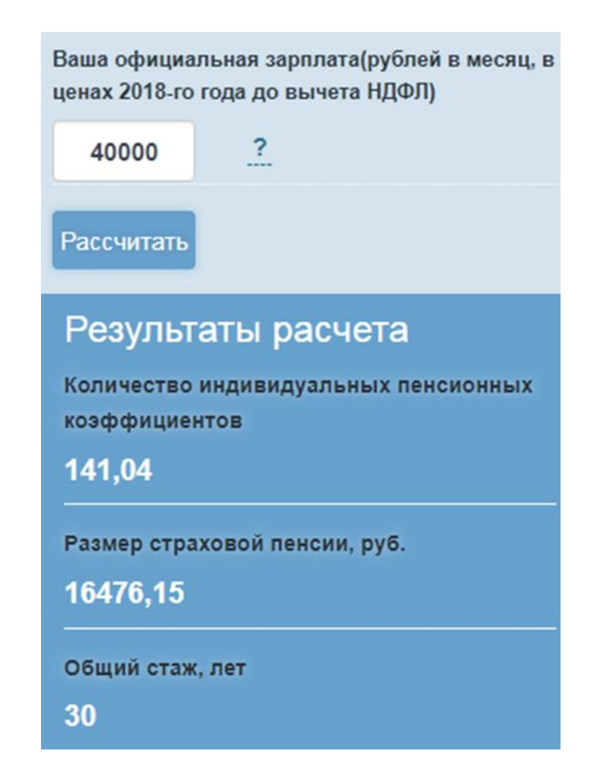


Рисунок 89
Приблизительный расчет будущей пенсии при помощи калькулятора на сайте **pfrf.ru**

Мы не зря посвятили нашу книгу в первую очередь финансовому планированию, а для этого рассмотрели правила и принципы функционирования основных звеньев финансовой системы. И, как заключительный пример, приведем еще один расчет (учтите, он весьма приблизителен).

Главное отличие накопительной пенсии от страховой – возможность ее получения в полной сумме. Вспомним, когда это происходит? В том числе в случае, когда доля накопительной пенсии не превышает 5% от размера страховой. Мы упомянули, что примерное представление о будущей пенсии дает пенсионный калькулятор на сайте Пенсионного фонда. Воспользуемся им и увидим, что нашему примеру работы 30 лет с зарплатой в 40 тысяч рублей соответствует пенсия в 16 500 рублей. Продолжим вычисления. Нам нужно найти сумму в НПФ, которая приносила бы 5% от рассчитанного размера пенсии. Совсем нетрудно: 16,5 (тыс. руб.) × 5% × 246 (месяцев) = 202,65 (тыс. рублей). Что из этого следует?

Например, одна из возможных пенсионных стратегий: гражданин делает выбор в пользу формирования накопительной пенсии и следит, пока ее сумма на лицевом счете не достигнет, например, 200 тысяч рублей (для этого нужно дождаться завершения моратория). После этого он отказывается от накопления – и 16% от страховых отчислений формируют только страховую часть. А что же с 200 тысячами? Эту сумму (на самом деле большую – с учетом инвестиционного дохода) он получит на руки после выхода на пенсию – обратим еще раз внимание: при условии, что она составит не больше 5% от страховой пенсии. Как вам такая альтернатива?

Если вернуться к мораторию на финансирование накопительной пенсии, то следует признать: он явился результатом кризиса пенсионной системы, и эта проблема не чисто российская. Мы увидели, что демография обусловливает то, что одна пенсия формируется за счет менее чем двух работников – и ситуация будет только усугубляться. В этих условиях страховое пенсионирование становится невозможным, и все большая нагрузка ложится на федеральный бюджет. Мы только что рассчитали, что накопительная пенсия также не является выходом: ее часть слишком незначительна. Что же остается делать?

Самостоятельно реализовывать собственную финансовую стратегию! В конце книги мы возвращаемся к тому, с чего ее начали. По большому счету, для обеспечения достойного существования после отхода от дел нужно рассчитывать на самого себя – и мы надеемся, что смогли дать вам информацию, которая позволит сделать правильный выбор.



Проверим себя!

1 Одним из наиболее эффективных способов преодоления негативных последствий старения населения для распределительных пенсионных систем является:

а повышение пенсионного возраста
б снижение размера пенсий
в увеличение размера взносов
г стимулирование рождаемости

2 Размер страховой части пенсии определяется рассчитывается, исходя из...

а продолжительности трудовой деятельности
б наличия страховых периодов
в размера заработной платы за последние 5 лет
г суммы пенсионных коэффициентов

3 При выборе между отсрочкой получения пенсии или ее самостоятельном накоплением в первую очередь следует учитывать

а динамику курсов иностранных валют
б ставки по банковским вкладам
в уровень инфляции

4 К признакам пенсионного страхования не относятся

а обеспечение равных минимальных потребностей для всех пенсионеров
б эквивалентность между взносами и выплатами
в солидарность поколений
г обязательность участия

5 К характерным чертам накопительной пенсии относятся:

а наличие нестраховых периодов
б наследуемость
в возможность индексации
г возможность перерасчета



ОТВЕТЫ

Раздел 1

Личное финансовое планирование

1 – а
2 – а
3 – б
4 – б
5 – а
6 – г

Раздел 2

Сбережения и банковское обслуживание

1 – в
2 – в
3 – г
4 – б
5 – а
6 – а

Раздел 3

Кредиты и займы: особенности и возможные риски

1 – в
2 – в
3 – в
4 – в
5 – а
6 – б

Раздел 4

Инвестиции

1 – в
2 – в
3 – г
4 – б
5 – б
6 – б

Раздел 5

Финансовая безопасность и права потребителей

1 – б
2 – г
3 – а
4 – в
5 – в
6 – г

Раздел 6

Страхование

1 – б
2 – б, в
3 – в
4 – б
5 – в
6 – б

Раздел 7

Налоги

1 – г
2 – в
3 – в
4 – г
5 – б
6 – б

Раздел 8

Пенсия

1 – а
2 – б
3 – б
4 – а
5 – б



ГЛОССАРИЙ

автокредит – кредит физическому лицу на покупку транспортного средства с одновременным оформлением его в залог.

агрессивная стратегия – продуманная линия поведения инвестора, предполагающая ориентацию исключительно на получение максимального дохода от суммы первоначального вложения.

АИЖК, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию – специальная организация, созданная властями для повышения доступности ипотечных кредитов. Предлагает специализированные программы кредитования для отдельных категорий заемщиков и различные виды ипотеки.

АСВ – Агентство по страхованию вкладов, государственная корпорация, созданная для обеспечения работы Системы страхования вкладов и защиты интересов вкладчиков на основании Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».

Банк России, Центральный банк Российской Федерации – орган государственной власти, самостоятельно осуществляющий денежную эмиссию и регулирование финансовой сферы в целях обеспечения стабильности рубля и развития финансового рынка.

банковский счет – счет, открываемый банком для учета средств, привлекаемых от клиента. Для каждого нового вклада открывается отдельный банковский счет. Номер банковского счета состоит из 20 цифр.

банкротство (несостоятельность) – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам

брокер – юридическое лицо, профессиональный участник рынка ценных бумаг, имеющий право совершать операции на фондовой бирже по поручению клиента и за его счет или от своего имени и за счет клиента на основании возмездных договоров с клиентом.

бюджет – сформированный на определенный период план денежных поступлений и выплат (доходов и расходов).

вклад – денежные средства, размещенные физическими лицами в банках на основании договора банковского вклада или договора банковского счета и подлежащие страховой защите.

вклад «до востребования» – вклад, открываемый без ограничения по срокам. Средства с вклада «до востребования» могут быть сняты в любой момент. Как правило, вклад «до востребования» допускает неограниченное пополнение и снятие средств.

внесудебный порядок решения споров – урегулирование споров без обращения в суд. В таком урегулировании может принимать участие третья сторона.

волатильность – статистический финансовый показатель, характеризующий изменчивость цены.

встречные требования – денежные обязательства вкладчика перед банком (например, задолженность по кредиту), уменьшающие размер страхового возмещения.

вторичный рынок недвижимости – рынок, на котором реализуется недвижимость (квартиры или дома), находящаяся уже в чьей-то собственности.

выгодоприобретатель – получатель страхового возмещения или страховой суммы.

Высший арбитражный суд (ВАС) – до 2014 года высший судебный орган по разрешению экономических споров. С 5 февраля 2014 года функции ВАС переданы Верховному суду.

голубые фишки (акции первого эшелона) – акции крупных компаний с высокой надежностью и стабильностью.

государственная управляющая компания (ГУК) – юридическое лицо, уполномоченное Правительством Российской Федерации осуществлять инвестирование переданных ему в доверительное управление Пенсионным фондом Российской Федерации средств пенсионных накоплений граждан, которые не воспользовались правом выбора частной управляющей компании или НПФ, а также тех граждан, которые осознанно доверили управление своими пенсионными накоплениями государственной управляющей компании. В настоящее время функции ГУК выполняет «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» («Внешэкономбанк», ВЭБ).

грейс-период (льготный период) – период, в течение которого не производится уплата процентов по кредиту при условии погашения кредита до конца периода. Продолжительность грейс-периода, как правило, различна и зависит от срока (дня месяца) получения кредита.

дебетовая карта – платежная расчетная карта, позволяющая управлять средствами на банковском счете, открытом клиенту.

депозит (банковский вклад, банковский депозит) – определенная сумма денежных средств, которая отдана физическим лицом банку (кредит-

ному учреждению) во временное пользование, за что банк выплачивает вкладчику определенный в договоре процент.

депозитный сертификат – ценная бумага, удостоверяющая условия размещения средств юридического лица (организации) в банке.

дериватив – общее название производного финансового инструмента.

дефицит – превышение расходов бюджета над доходами.

диверсификация – метод снижения финансового риска путем распределения денежных средств по различным финансовым инструментам

дивиденды – часть прибыли компании, которую она делит между своими акционерами.

дилер – участник рынка ценных бумаг, самостоятельно осуществляющий операции покупки и продажи.

дисконтирование – определение текущего эквивалента стоимости денежных потоков с учетом их обесценения в будущем.

дифференцированное (пропорциональное) погашение кредита – форма погашения, при которой за каждый период погашаются равные части кредита, плюс сумма процентов, начисленных за период на остаток задолженности. Дифференцированное погашение характеризуется снижением общей суммы платежа в конце срока.

доверительное управление – передача денег и имущества специализированной организации для управления ими в интересах владельца.

заем – передача денежных средств под обязательство их возврата в определенный срок. В отличие от кредита, обеими сторонами займа могут быть частные лица или организации.

закладная по ипотеке – именная ценная бумага, удостоверяющая право ее законного владельца на получение исполнения по денежному обязательству, обеспеченному ипотекой, а также право залога на имущество, обремененное ипотекой. Закладная подлежит обязательной государственной регистрации.

залог – имущество или другие ценности, находящиеся в собственности заемщика, служащие обеспечением, гарантирующим погашение займа.

залог недвижимости – недвижимость (имеющаяся или приобретаемая), которая является гарантией возврата долга банку. До момента погашения кредита вы можете использовать залог в своих интересах, но не имеете права продать, сдать или обменять его без решения банка или суда.

залогодатель – тот, кто передал свое имущество в залог.

залогодержатель – тот, у кого в залоге находится имущество, принадлежащее залогодателю.

зарплатная карта – дебетовая карта, оформляемая в рамках договора работодателя с банком о перечислении заработной платы.

идентификация – получение и фиксирование сведений о клиенте банка, его представителе или выгодоприобретателе. Требования и порядок идентификации установлены федеральным законодательством.

инвестирование средств пенсионных накоплений – деятельность государственной управляющей компании, частных управляющих компаний или негосударственных пенсионных фондов по управлению средствами пенсионных накоплений.

инвестиции – вложение денег в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности с целью получения дохода.

инвестиционная стратегия – продуманная линия поведения инвестора.

инвестиционный портфель – совокупность инвестиционных вложений физического или юридического лица.

индекс потребительских цен, ИПЦ – степень изменения уровня цен на фиксированный набор товаров. Определяется как отношение стоимости потребительской корзины в конце периода к ее стоимости в начале периода. Значение ИПЦ выше 1 свидетельствует об инфляции.

индексация – увеличение размера пенсии исходя из уровня роста цен на товары и услуги за соответствующий период. Коэффициент индексации социальных пенсий определяется Правительством Российской Федерации.

индивидуальные условия договора потребительского кредита – индивидуально согласовываемые и подписываемые заемщиком и кредитором условия кредита.

индивидуальный пенсионный коэффициент параметр, отражающий в относительных единицах пенсионные права застрахованного лица на страховую пенсию, сформированные с учетом начисленных и уплаченных в Пенсионный фонд Российской Федерации страховых взносов на страховую пенсию.

интернет-банкинг – технология дистанционного управления банковским счетом с использованием сети Интернет.

инфляция – устойчивое повышение общего уровня цен на товары и услуги.

ипотека – в соответствии с законом договор залога недвижимости, однако часто употребляется в значении кредита под залог недвижимости. Может применяться для покупки недвижимости или с целью получения кредита на другие нужды, когда недвижимость уже имеется.

ипотечный кредит – долгосрочный кредит, обеспеченный залогом недвижимости. Обычно в качестве залога выступает недвижимость, приобретаемая за счет кредитных средств.

истец – лицо, которое обратилось в судебные органы с целью защиты собственных интересов либо нарушенных прав.

источники финансирования дефицита – часть бюджетного плана, показывающая, за счет каких средств будут произведены расходы, превышающие текущие доходы, или куда будут направлены дополнительные доходы. Величина ИФД рассчитывается как разница между суммой доходов и расходов. По-

ложительному значению соответствует дефицит (нехватка средств), отрицательному – профицит (накопление).

капитализация процентов – причисление процентов, начисленных за период, к сумме вклада в конце этого периода. Расчет суммы процентов, начисленных с учетом капитализации, производится по формуле сложных процентов.

качество активов – способность имущества содействовать достижению финансовой цели. К показателям качества активов относятся доходность, ликвидность и надежность.

ключевая ставка – процентная ставка, по которой Банк России предоставляет краткосрочные кредиты коммерческим банкам. Ключевая ставка с 2013 года заменила ставку рефинансирования.

код субъекта кредитной истории – идентификатор заемщика, сведения о котором хранятся в бюро кредитных историй. Представляет собой пароль для доступа к информации, хранящейся в Центральном каталоге кредитных историй.

коллектор, коллекторское агентство – организация, профессионально занимающаяся взысканием просроченной задолженности.

комиссия – платеж за различные услуги банка (например, рассмотрение кредитной заявки, за перечисление денег на счет, за ведение кредитного счета и т. д.).

консервативная стратегия – продуманная линия поведения инвестора, нацеленная на инвестирование в надежные финансовые инструменты.

Конституционный суд Российской Федерации – высшая судебная инстанция Российской Федерации, орган конституционного контроля

кредит – денежные средства, предоставляемые банком на условиях срочности, возвратности и платности.

кредитная история – информация о заемщике, его запросах на оформление кредита, выданных кредитах и платежах по ним.

кредитная карта – платежная карта, позволяющая получать банковский кредит в пределах установленного лимита, а также осуществлять операции по его погашению.

кредитное плечо – отношение заемных и собственных средств при ведении маржинальной торговли.

кредитный лимит – максимальный размер кредита, предоставляемого по платежной карте.

кредитный риск – рассчитываемые банком вероятные убытки от неисполнения обязательств по выданным кредитам.

лицензия – разрешение на право ведения какой-либо деятельности, выдаваемое уполномоченным государственным органом. Как правило, лицензированию подлежит деятельность, имеющая потенциальные риски для широкого круга потребителей.

маржинальная торговля – проведение спекулятивных операций за счет заемных средств с использованием залогового депозита. Отношение суммы средств, предоставленных для проведения операции, к величине депозита называют «кредитным плечом»

маржин-колл, margin call – принудительное покрытие брокером или дилером убытков от изменения стоимости актива за счет средств клиента (депозита).

микрофинансовая организация, МФО – юридическое лицо, зарегистрированное в государственном реестре и имеющее право предоставлять займы, не превышающие 1 млн. рублей.

мировое соглашение – соглашение сторон о прекращении судебного спора на основе взаимных уступок.

моральный вред – физические или нравственные страдания, испытываемые лицом при нарушении его личных неимущественных прав.

Московская биржа – Российская многофункциональная торговая площадка, на которой осуществляется торговля иностранной валютой, ценными бумагами и производными финансовыми инструментами. Организована в 2011 году путем слияния двух российских бирж – ММВБ (Московская межбанковская валютная биржа) и РТС (Российский торговый союз). Названия ММВБ и РТС остались в наименованиях фондовых индексов (показателей торгов), рассчитываемых Московской биржей.

мультивалютный вклад – банковский продукт, представляющий собой несколько срочных счетов в разных валютах, открытых одному владельцу в рамках единого договора. Мультивалютный счет позволяет производить перевод средств из одной валюты в другую по курсу банка в течение действия срока вклада.

навязанная услуга – услуга, приобретением которой обусловлена возможность пользования другой услугой.

накопительное пенсионное обеспечение – ориентировано на создание специального резерва, обеспечивающего все пенсионные выплаты в текущем и будущем периодах.

накопительное страхование – комбинированный финансовый инструмент, включающий функции страхования и долгосрочного накопления.

налог – обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

налоговая база – стоимостная, физическая и иная характеристика объекта налогообложения.

налоговая система – совокупность налогов и сборов, взимаемых государством, принципов, форм и методов их установления, изменения, отмены, взимания и контроля

налоговая ставка – величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы.

налоговый агент – лицо, на которое в соответствии с законодательством возложена обязанность по исчислению, удержанию у налогоплательщика и перечислению в соответствующий бюджет (внебюджетный фонд) налогов и сборов.

налоговый вычет – доход физического лица, не облагаемый налогом.

налоговый период – календарный год или иной период времени применительно к отдельным налогам, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая уплате

налоговый резидент – физическое лицо, фактически находящееся в РФ не менее 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев. Период нахождения в РФ не прерывается на периоды выезда за границу на срок менее 6 месяцев для лечения или обучения.

негосударственная пенсия – денежные средства, регулярно выплачиваемые участнику в соответствии с условиями пенсионного договора.

негосударственный пенсионный фонд – особая организационно-правовая форма некоммерческой организации социального обеспечения.

недвижимость – вид имущества, к которому относятся земельные участки, дома, квартиры и иные объекты, определенные законом.

непосредственное взаимодействие – личные встречи и телефонные переговоры по вопросам погашения задолженности.

нестраховые периоды – засчитываемые в страховой стаж периоды, когда стразовые взносы не уплачивались. К ним относятся уход за детьми, прохождение воинской службы или проживание с супругом-военнослужащим в отдаленных местностях. Нестраховые периоды оцениваются в пенсионных баллах.

неустойка – денежная сумма в виде штрафа или пени, которая должна быть уплачена банку в случае неисполнения кредитного договора со стороны заемщика.

нефинансовые активы – имущество, для обмена которого на денежный эквивалент требуется согласие другой стороны (покупателя).

номинальная доходность – экономическая выгода без учета инфляции.

обеспечение кредита – имущество или обязательства третьих лиц, за счет которых банк имеет возможность взыскать неисполненные обязательства заемщика.

облигация – ценная бумага, удостоверяющая право ее владельца на получение процентного дохода (купона) в течение указанного срока и возврата номинальной стоимости в конце срока.

общие условия договора потребительского кредита – условия кредитного договора, устанавливаемые банком в одностороннем порядке в целях многократного применения.

объект налогообложения – реализация товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход, расход или иное обстоятельство, имеющее стоимостную, количественную или физическую характеристику, с наличием которого законодательство о налогах и сборах связывает возникновение у налогоплательщика обязанности по уплате налога.

обыкновенная акция – долевая ценная бумага, которая не дает гарантии получить дивиденды, но дает право владельцу принимать участие в собрании акционеров и тем самым влиять на управление акционерным обществом.

обязательное пенсионное страхование (ОПС) – система создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на компенсацию гражданам заработка, получаемого ими до наступления обязательного страхового обеспечения – пенсии.
ОПС в России осуществляется страховщиками – Пенсионным фондом Российской Федерации и негосударственными пенсионными фондами.

овердрафт – кредит, предоставляемый автоматически при недостаточности средств на банковском счете.

органы управления юридического лица – лицо или совокупность лиц, уполномоченных осуществлять управление деятельностью юридического лица.

ответчик – участник судебного процесса, привлекаемый в качестве предполагаемого нарушителя прав истца.

ожидаемый период выплаты пенсии – показатель, используемый для определения размера страховой пенсии и накопительной пенсии.

паевой инвестиционный фонд, ПИФ – механизм доверительного управления денежными средствами, передаваемыми доверителями (пайщиками) управляющей компании. ПИФ формируется из имущества (финансовых активов), приобретаемого за счет средств пайщиков. Право собственности на часть имущества пропорционально переданным денежным средствам и оформляется именной ценной бумагой – паем.

пай – именная ценная бумага, удостоверяющая долю ее владельца в совместной собственности на имущество, составляющее паевой инвестиционный фонд. Стоимость паев регулярно рассчитывается исходя из рыночной стоимости имущества фонда. Пай дает право его владельцу продать его управляющей компании по текущей стоимости.

пакетирование – реализация нескольких товаров или услуг (обычно взаимосвязанных) под единой торговой маркой.

пенсионная система – совокупность правовых, финансовых, организационных и иных отношений, имеющих своей целью пенсионное обеспечение граждан

пенсионные накопления – средства, которые формируются за счет сумм страховых взносов работодателя на накопительную пенсию сотрудника в рамках обязательного пенсионного страхования, сумм дополнительных страховых взносов на накопительную пенсию, в том числе в рамках Программы государственного софинансирования (от самого гражданина, государства и работодателя); средств

материнского (семейного) капитала, направленных на формирование накопительной пенсии.

пеня – вид штрафных санкций за неисполнение в срок обязательств. Размер пени рассчитывается за каждый день в процентах от суммы неисполненных обязательств.

первичный рынок – предложения покупки недвижимости от строителей.

первоначальный взнос – денежная сумма, необходимая для оформления ипотечного кредита. Является долей личных (не заемных) средств при покупке недвижимости.

перекредитование – рефинансирование, покрытие задолженности по одному кредиту средствами другого кредита.

переменная (плавающая) процентная ставка – стоимость кредита, которая может быть изменена во время погашения долга без вашего согласия, в соответствии с правилами, установленными в кредитном договоре.

переплата – разница в сумме средств, уплаченных банку по кредиту, и полученной суммы кредита. Использование понятия переплаты может ввести в заблуждение относительно величины процентной ставки.

перерасчет размера страховой пенсии – это изменение размера страховой пенсии в связи с увеличением по данным индивидуального (персонифицированного) учета в системе обязательного пенсионного страхования величины индивидуального пенсионного коэффициента.

подсудность – установление конкретного суда, который должен рассмотреть данное дело.

полная стоимость кредита, ПСК – определенная в процентах годовых ставка, эквивалентная всем платежам по кредиту, выраженных как в процентах от суммы долга, так и в фиксированной сумме.

поручитель – физическое или юридическое лицо, гарантирующее возврат долга заемщиком. Если заемщик не сможет расплатиться с банком, то эта обязанность переходит к поручителю. Права и обязанности сторон определяются договором поручительства.

поручительство – обязательство уплатить кредитору другого лица (должника) денежную сумму при неисполнении им своих обязательств.

ПОС (POS)-кредит – кредит, предоставляемый непосредственно в торговых точках для приобретения товаров.

правоприменительная практика – сложившееся истолкование судьями правовых норм с учетом содержащихся в них пробелов и неясностей.

предоплаченная карта – платежная карта, которая не позволяет проводить операции по банковскому счету. Размер платежей, проводимых с помощью предоплаченной карты, ограничен суммой предварительно уплаченных банку средств.

претензия – письменное требование об устранении нарушений прав и интересов.

привилегированная акция – долевая ценная бумага, по которой дивиденды выплачиваются гарантированно и которая дает право инвестору на строго определенную долю имущества акционерного общества в случае его ликвидации.

производные финансовые инструменты (деривативы) – договор, согласно которому стороны приобретают право или берут обязательство выполнить определенные действия по отношению к базовому активу.

простой процент – метод расчета платежей, при котором доход начисляется на фиксированную первоначальную сумму.

профицит – превышение доходов бюджета над расходами.

ПСК – полная стоимость кредита.

распределительное пенсионное обеспечение – покрытие текущих расходов на выплату пенсий, происходит из текущих поступлений. За рубежом данный принцип обычно именуют: pay-as-you-go, что дословно означает «плати, пока ходишь», или – плати, пока работаешь.

расчетное обслуживание – проведение банком операций по счетам, открытым клиенту.

реальная доходность – итоговая экономическая выгода, полученная в условиях инфляции.

реальные инвестиции – вложение денег в реальный капитал (основные фонды предприятия, земля, нематериальные активы, приобретение готового бизнеса) с целью получения дохода.

реструктуризация – существенное изменение условий кредитного договора, которое, как правило, приводит к улучшению условий кредитования.

рефинансирование кредита – покрытие задолженности по одному кредиту средствами другого кредита.

риск финансовый – возможность (вероятность) понесения потерь или неполучения дохода вследствие наступления неблагоприятных событий.

Роспотребнадзор – Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по организации и осуществлению государственного санитарно-эпидемиологического надзора и государственного надзора в области защиты прав потребителей.

сберегательный сертификат – ценная бумага, удостоверяющая сумму вклада, внесенного в банк физическим лицом, и права на получение по истечении установленного срока суммы вклада и обусловленных в сертификате процентов.

сложный процент – метод расчета платежей, при котором первоначальная сумма возрастает на величину начисленных процентных доходов, увеличивая базу для последующего начисления (процент на процент).

собственные средства – для финансовой организации название капитала – денег и имущества, принадлежащих ее владельцам. Основная за-

дача собственных средств – обеспечение устойчивости финансовой организации.

созаемщики – физические лица, которые берут кредит вместе с заемщиком. Их доходы учитываются при определении максимальной суммы кредита. Созаемщики производят выплаты совместно с заемщиком по кредиту.

социальная доплата к пенсии – доплата к пенсии до уровня регионального прожиточного минимума пенсионера, устанавливаемая всем неработающим пенсионерам, чей совокупный материальный доход ниже его величины.

срочный вклад – денежные средства физического лица, размещенные на банковском счете на указанный в договоре срок с обязательством выплаты процентов.

ССВ – Система страхования вкладов, специальная государственная программа, реализуемая в соответствии с Федеральным законом «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» и позволяющая вкладчикам при наступлении страхового случая получить возмещение по вкладам в размере до 1 млн. 400 тыс. рублей.

ссудный счет – счет в банке, на котором учитывается остаток непогашенной задолженности заемщика по кредиту.

ставка рефинансирования (учетная ставка центрального банка) – процентная ставка, являющаяся базой для кредитования центральным банком коммерческих банков. С 1 января 2016 года ставка рефинансирования Банка России равна устанавливаемой им ключевой ставке.

старение населения – увеличение доли пожилых людей в общей численности населения.

страховая пенсия – ежемесячная денежная выплата для компенсации гражданам заработной платы или другого дохода, которые они получали в период трудовой деятельности, а также компенсация дохода, который утратили нетрудоспособные члены семьи застрахованного лица в связи с его смертью.

страхователь – юридическое или дееспособное физическое лицо, заключившее договор страхования со страховщиком и выплачивающее ему страховую премию (страховой взнос) за передачу ответственности по несению риска.

страховая пенсия по старости – самый распространенный вид пенсии в России. Право на нее имеют мужчины, достигшие возраста 60 лет, и женщины, достигшие возраста 55 лет, при наличии необходимого страхового стажа и минимальной суммы пенсионных баллов (с учетом переходных положений пенсионного законодательства).

страховая премия – плата, уплачиваемая страховой компании в рамках договора страхования.

страховая стоимость – действительная фактическая стоимость объекта страхования на дату заключения договора страхования.

страховая сумма – денежная сумма, которая установлена законом (при обязательном страховании) или определена договором страхования (при добровольном страховании), исходя из которой устанавливают размер страховой премии (страховых взносов) и размер страховой выплаты при наступлении страхового случая.

страховое возмещение – денежная сумма, подлежащая выплате вкладчику при наступлении страхового случая.

страховой номер индивидуального лицевого счета (СНИЛС) – номер индивидуального счета гражданина в системе обязательного пенсионного страхования. Этот номер обозначен в страховом свидетельстве обязательного пенсионного страхования.

Страховой полис – документ установленного образца, выдаваемый при заключении договора страхования.

страховой случай – отзыв у банка – участника системы страхования вкладов лицензии Банка России на осуществление банковских операций либо введение Банком России моратория на удовлетворение требований кредиторов банка.

страховой стаж – учитываемая при определении права на страховую пенсию суммарная продолжительность периодов работы и (или) иной деятельности, в течение которых уплачивались страховые взносы в Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР), а также иных периодов, засчитываемых в страховой стаж.

страховщик – страховая организация или общество взаимного страхования, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации для осуществления деятельности по страхованию, перестрахованию, взаимному страхованию и получившие лицензию на осуществление соответствующего вида страховой деятельности.

страховые взносы – взносы работника и/или работодателя в фонды обязательного социального страхования.

структурный продукт (структурированный продукт, структурная нота) – сложный инвестиционный пакет, объединяющий несколько финансовых инструментов с разным уровнем риска.

технический анализ – процесс прогнозирования вероятности изменения цен на финансовый инструмент на основе изучение графиков цен и выявления определенных закономерностей в их динамике.

трудовой стаж – время (продолжительность) трудовой или другой общественно полезной деятельности работника.

умеренная стратегия – продуманная линия поведения инвестора, направленная больше на приумножение средств, нежели на сбережение

управляющая компания, УК – юридическое лицо, осуществляющее деятельность по доверительному управлению паевыми инвестиционными фондами на основании лицензии, выдаваемой Банком России.

физическое лицо – индивидуальный человек, обладающий правами и обязанностями в соответствии с правовыми нормами.

фиксированная выплата к страховой пенсии – обеспечение лиц, имеющих право на получение

страховой пенсии в соответствии с Федеральным законом, устанавливаемое в виде постоянной выплаты в к страховой пенсии. Фиксированная выплата – это аналог прежнего фиксированного базового размера пенсии.

финансовые активы – имущество, в отношении которого у владельца есть право и возможность обмена на денежный эквивалент.

финансовые инвестиции – вложение денег в финансовые инструменты с целью получения дохода.

финансовый инструмент – договор, в результате которого возникает финансовый актив у одной организации и финансовое обязательство или долевой инструмент – у другой.

финансовый управляющий – арбитражный управляющий, назначенный Арбитражным судом по делу о банкротстве гражданина.

финансы – совокупность экономических и общественных отношений по формированию, распределению (перераспределению) и использованию фондов денежных средств.

финансы домохозяйств – отношения по поводу создания и использования фондов денежных средств и финансовых активов, предназначенных для обеспечения жизнедеятельности членов домохозяйства (семьи).

фонд обязательного страхования вкладов – денежные средства Агентства по страхованию вкладов, используемые исключительно для выплаты страхового возмещения по вкладам.

Форекс – от англ. Foreign Exchange (обмен иностранных валют) – мировой валютный рынок. Сводные данные об операциях, проводимых его участниками, формируемые информационными агентствами, служат важным экономическим индикатором и образуют кросс-курсы валютных пар – текущую стоимость одной валюты по отношению к другой. В России под термином Форекс часто понимают высокорисковую деятельность, результат которой зависит от изменения кросс-курсов, показываемых в информационной системе ее организатора (дилера). До вступления в силу федерального закона, регулирующего форекс-дилеров, такую деятельность нельзя относить было к финансовой, так как она обладает всеми признаками букмекерской (прием ставок на исход определенного события). Сегодня значительная часть рынка Форекс находится «в тени».

ФСФР, Федеральная служба по финансовым рынкам – государственный орган, осуществлявший до 2014 года функции по регулированию рынка ценных бумаг и страхового рынка, в том числе лицензированию деятельности финансовых организаций. Лицензии, выданные ФСФР, сохраняют свое действие после 3 марта 2014 года, когда ФСФР была упразднена, и ее функции переданы Банку России.

франшиза – это определенная договором страхования сумма ущерба, не подлежащая возмещению со стороны страховщика.

фьючерс – производный финансовый инструмент, контракт на покупку актива с отсрочкой платежа и поставки.

ценная бумага – регламентированная форма документа, удостоверяющего права ее владельца и обязательства эмитента.

Центральный каталог кредитных историй – подразделение Центрального банка Российской Федерации (Банка России), осуществляющее поиск нужного бюро кредитных историй.

штраф – фиксированная сумма, взыскиваемая за неисполнение обязательств.

экспресс-кредит – потребительский кредит, предоставляемый в наличной или безналичной форме, как правило, в торговых центрах. Экспресс-кредит не имеет обеспечения и характеризуется повышенной процентной ставкой.

электронное средство платежа – средство или способ, позволяющие осуществлять безналичные расчеты с использованием коммуникационных технологий. К электронным средствам платежа относятся платежные карты и системы Интернет-банкинга.

эмиссия – выпуск в обращение денег и ценных бумаг. Эмиссию наличных денег осуществляет центральный банк. Формой эмиссии безналичных денег является государственный и частный кредит. Организация, осуществляющая вывод на рынок своих ценных бумаг, называется эмитентом.

эмитент – юридическое или физическое лицо, выпустившее (эмитировавшее) ценные бумаги для развития и финансирования своей деятельности.

эффективная процентная ставка – расчетная ставка, учитывающая все денежные потоки с учетом дисконтирования. Полная стоимость кредита является эффективной процентной ставкой, рассчитанной в соответствии с условиями потребительского кредита.

юридическое лицо – организация, выступающая стороной в правовых отношениях.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Литература

1 Государственные и территориальные финансы. Под ред. Сергеева Л. И. и Мнацаканяна А. Г. Учебник для ВУЗов. изд. 3-е, переработанное и дополненное / Мнацаканян А. Г., Попова Е. М., Карлов А. М., Закревская Г.С. [и др]. Калининград, БИЭФ, 2011. – 410 с.

2 Евстафьев К. А. Методические подходы к оценке эффективности регулирования полной стоимости потребительских кредитов // Финансы и кредит, 2017, т. 23, вып. 15, С. 852–868.

3 Евстафьев, К. А. Финансовая грамотность для соотечественников: учебное пособие / К. А. Евстафьев [и др]. – Калининград: Издательство ФГБОУ ВО «КГТУ». – 2016. – 144 с.

4 Личные финансы : учебное пособие / Под ред. А. Г. Мнацаканяна. – Калининград, Изд-во ФГБОУ ВО «КГТУ», – 2016. – 240 с.

5 Мнацаканян, А. Г. Деньги и кредит: Учебное пособие. – Калининград: Балтийский институт экономики и финансов, 2005. – 210 с.

6 Мнацаканян, А.Г., Евстафьев, К. А. Методические подходы к оценке эффективности программ финансовой грамотности населения // Социально-экономические явления и процессы, 2017, т. 12.– № 1. – С. 65-71.

7 Мосейко В. В. Пенсионное обеспечение в России: анализ неравенства // Вестник МГУ. 2017. – № 3. – С. 51.

8 Мосейко В.В. Пенсионное обеспечение в России: анализ неравенства // Вестник МГУ. 2017. – № 3. – С. 43–60.

9 Мосейко В.В. Социальное государство: проблемы перераспределения // Балтийский экономический журнал. – 2017. – № 2 (18). – С. 22–28.

10 Мосейко В.В., Фролова Е.А. Институциональные инновации российского пенсионного обеспечения и их влияние на пенсионные стратегии индивидов // Вестник Уральского Федерального университета. 2016. – № 2. С. 277–296.

11 Мосейко В.В., Фролова Е.А. Социальное государство vs социальное иждивенчество // Вестн. Томского гос. пед. ун-та (Tomsk State Pedagogical University Bulletin). 2014. Вып. 8 (149). С. 102– 107.

12 Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. и доп.- Москва: ИНФРА-М, 2011.

13 Российский статистический ежегодник. 2017: Стат. сб ./ Росстат. – М., 2017 – 686 с.

14 Российский статистический ежегодник. 2017: Стат. сб. / Росстат. – М., 2017 – С. 84, 146, 147

15 Сонин.ru: Уроки экономики / К. И. Сонин. – Москва: ООО «Юнайтед Пресс», 2011. – 255 с.

16 Социальное, экономическое и эмоциональное благополучие старшего поколения в России: социальная и пенсионная политика / Е.А. Аникина, Г.А. Барышева, И.В. Гуменников и др.; под ред. Г.А. Барышевой. – Томск : STT, 2018. – 286 с.

17 Экономика морального вреда: аналит. доклад /И. А. Николаев, О. С. Точилкина ; Институт стратегического анализа ФБК. – Москва: ФБК, 2013. – 40 с.

18 Pensions at a Glance 2013 OECD AND G20 INDICATORS, OECD Publishing. URL: http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/pensions-at-a-glance-2013_pension_glance-2013-en (дата обращения 02.02.2018).

19 Pensions at a Glance 2017 OECD AND G20 INDICATORS, OECD Publishing – http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/social-issues-migration-health/pensions-at-a-glance-2017_pension_glance-2017-en#.WnbT_a5I-70

Нормативно-правовые документы

20 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 19.02.2018)

21 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 07.03.2018)

22 Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» (ред. от 01.05.2017)

23 Федеральный закон от 07.05.1998 г. № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» (ред. от 31.12.2017).

24 Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (ред. от 31.12.2017)

25 Федеральный закон от 16.07.1999 № 165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования» (ред. от 03.07.2016).

26 Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»

27 Федеральный закон от 30.10.2001 № 172-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении» (ред. от 29.12.2015)Письмо Банка России от 05.05.2008 № 52-Т «О памятке заемщика по потребительскому кредиту».

28 Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (ред. от 07.03.2018)

29 Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» (ред. от 18.07.2017)

30 Федеральный закон от 30.11.2011 № 360-ФЗ «О порядке финансирования выплат за счет средств пенсионных накоплений (ред. от 29.06.2015).

31 Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» (ред. от 03.07.2016)

32 Федеральный закон от 28 декабря 2013 г. № 422-ФЗ «О гарантировании прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования Российской Федерации при формировании и инвестировании средств пенсионных накоплений, установлении и осуществлении выплат за счет средств пенсионных накоплений» (ред. от 30.12.2015)

33 Федеральный закон от 28.12.2013 № 400-ФЗ «О страховых пенсиях» (ред. от 19.12.2016).

34 Федеральный закон от 28.12.2013 № 424-ФЗ «О накопительной пенсии» (ред. от 23.05.2016)

35 Федеральный закон от 03.07.2016 № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях"»

36 Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 31.12.2017) «Об организации страхового дела в Российской Федерации»

37 Указание Банка России от 23.04.2014 № 3240-У «О табличной форме индивидуальных условий договора потребительского кредита (займа)».

38 Решение городского Совета депутатов г. Калининграда от 25.11.2015 г. № 362 «Об установлении на территории города Калининграда налога на имущество»

39 Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 28 июня 2012 г. № 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей».

40 Письмо Министерства финансов РФ от 25.05.2016 № 03-04-05/30041

Интернет-ресурсы

41 Агентство по страхованию вкладов. Отчеты о деятельности. – https://www.asv.org.ru/agency/

42 Жилищные кредиты, предоставленные физическим лицам-резидентам в иностранной валюте / Банк России. – https://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=4-2&pid=ipoteka&sid=ITM_37596

43 Жилищные кредиты, предоставленные физическим лицам-резидентам в рублях / Банк России. – https://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=4-1&pid=ipoteka&sid=ITM_2357

44 Информация о среднерыночных значениях полной стоимости потребительского кредита (займа) / Банк России. – https://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=inf

45 Кто и как пытается украсть ваши деньги с банковской карты / Банк России. – http://www.cbr.ru/finmarket/protection/finprosvet/files/kto_pytaetsa_ukrast/

46 Мошенничество на финансовом рынке / Банк России. – http://www.cbr.ru/finmarkets/print.aspx?file=files/protection/m_scam.html

47 Новая пенсионная формула: проще, чем вы думаете / Пенсионный фонд Российской Федерации.– http://www.pfrf.ru/files/id/press_center/pr/booklet/2014/br_pens_form.pdf

48 О «финансовых пирамидах» / Банк России. – http://www.cbr.ru/Reception/Faq/finp/

49 Обзор банковского сектора Российской Федерации.– №184, январь 2018 г. / Банк России.– https://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_184.pdf

50 Правовые решения. – https://2lex.ru/za-2017-god-kolichestvo-bankrotstv-vyroslo-v-2-raza/

51 Стратегия повышения финансовой доступности в России на период 2018–2020 годов (Проект) / Банк России. – http://www.cbr.ru/Content/Document/File/35823/str_20180208.pdf

52 Среднерыночные значения полной стоимости потребительских кредитов (займов) за период с 01 октября по 31 декабря 2017 года / Банк России. – https://www.cbr.ru/analytics/consumer_lending/table/14022018_mfo.pdf

53 Среднерыночные значения полной стоимости потребительских кредитов (займов) / Банк России – https://www.cbr.ru/analytics/consumer_lending/table/16112017_ko.pdf

54 Статистика вкладов / АСВ – https://www.asv.org.ru/agency/statistical_information/

55 Страхование вкладов. Вопросы и ответы / АСВ – https://www.asv.org.ru/insurance/faq/

56 Субъекты страхового дела / Банк России. – http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_insurance/

57 Страхование сегодня / ЗАО МИГ.– http://www.insur-info.ru/

Учебное издание

Константин Александрович Евстафьев
Наталья Андреевна Балыбердина
Игорь Викторович Васильев
Владимир Иванович Кузин
Елена Александровна Мишуровская
Виктория Владимировна Мосейко
Альберт Гургенович Мнацаканян

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ

РЕДАКТОР Э. С. КРУГЛОВА

Подписано в печать 23.03.2018
Бумага офсетная. Формат 60 × 84/16.
Гарнитура Тахома. Печать офсетная. Усл. печ. л. 10,6. Уч.-изд. л. 12,7
Тираж 2000 экз.

Издательство федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Калининградский государственный технический университет»
236022, Калининград, Советский проспект, 1